股票代码：603579 股票简称：荣泰健康

转债代码：113606 转债简称：荣泰转债

上海荣泰健康科技股份有限公司

2023年半年报业绩交流会会议纪要

**一、时间：2023年8月8日、2023年8月9日**

**二、调研方式：电话会议**

**三、调研机构及人员：**

| 序号 | 机构名称 | 人员姓名 |
| --- | --- | --- |
| 1 | 淡水泉（北京）投资管理有限公司 | 张汀 |
| 2 | 富敦投资咨询有限公司 | 孙通 |
| 3 | 明河投资 | 卢尧之 |
| 4 | 圆信永丰基金管理有限公司 | 田玉铎 |
| 5 | 东证资管 | 黄基力 |
| 6 | 中信建投证券股份有限公司 | 曹世凯 |
| 7 | 华商基金 | 常宁 |
| 8 | 中信资管 | 忻子焕 |
| 9 | 杭州沁源投资管理有限公司 | 周易 |
| 10 | 中庚基金 | 王郁冰 |
| 11 | 平安基金 | 张晓泉 |
| 12 | 光大证券股份有限公司（自营） | 刘勇 |
| 13 | 广州诚协投资管理有限公司 | 黄子豪 |
| 14 | 上海鸿熙资产管理有限公司 | 唐润民 |
| 15 | 光大保德信基金管理有限公司 | 谢东 |
| 16 | 英大国际信托有限责任公司 | 马占根 |
| 17 | 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 | 胡斯雨 |
| 18 | 华福证券股份有限公司 | 张诗杭 |
| 19 | 富国基金管理有限公司 | 樊博文 |
| 20 | 博道基金 | 钱程 |
| 21 | 进门财经 | 林晓莹 |
| 22 | 平安养老保险股份有限公司 | 王毅成 |
| 23 | UOB投资 | 韩冬伟 |
| 24 | 上海睿郡资产管理有限公司 | 丁晨霞 |
| 25 | 上海域秀资产管理有限公司 | 李付玲 |
| 26 | 银河基金管理有限公司 | 金烨 |
| 27 | 量化投资部 | 张歌 |
| 28 | 磐厚动量上海资本管理有限公司 | 张云 |
| 29 | 长江证券 | 崔甜甜 |
| 30 | 万家基金 | 周实 |
| 31 | 摩根华鑫 | 隋思誉 |
| 32 | 华安证券 | 萧戈言 |
| 33 | 弘毅远方基金管理有限公司 | 黄清荷 |
| 34 | 国寿安保基金管理有限公司 | 丁博 |
| 35 | 信诚人寿 | 万力 |
| 36 | 平安证券资产管理事业部 | 刘彪 |
| 37 | 兴华基金管理有限公司 | 刘会铭 |
| 38 | 路博迈基金管理(中国)有限公司 | 吴瑾 |
| 39 | 中庚基金管理有限公司 | 熊正寰 |
| 40 | 华宝基金管理有限公司 | 卢毅 |
| 41 | 广发基金管理有限公司 | 顾益辉 |
| 42 | 万家基金 | 周实 |
| 43 | 大成基金 | 张珊珊 |
| 44 | 万家基金 | 李黎亚 |
| 45 | 东方基金 | 郭晓慧 |
| 46 | 博时基金（深圳）管理有限公司 | 曹芮 |
| 47 | 建信基金 | 张正一 |
| 48 | 中邮理财 | 陶俊 |
| 49 | 深圳市远望角投资管理企业（有限合伙） | 王佳 |
| 50 | 青骊投资管理（上海）有限公司 | 赵栋 |
| 51 | 招商证券股份有限公司 | 徐叶 |
| 52  | 平安资产管理有限责任公司 | 万淑珊 |
| 53  | 宏利资产管理香港有限公司 | 李文琳 |
| 54  | 诺德基金 | luisjiang |
| 55  | 东海基金管理有限责任公司 | 何泽林 |
| 56  | 深圳广汇缘资产管理有限公司 | 曹海珍 |
| 57  | 磐厚动量上海资本管理有限公司 | 张云 |
| 58  | 农银汇理 | 姜斌宇 |
| 59  | 睿柏资本 | 狄晓锋 |
| 60  | 兴银理财有限责任公司 | 邬崇正 |
| 61  | 中银国际证券股份有限公司 | 吴锦尧 |
| 62  | 磐厚动量（上海）资本管理有限公司 | 朱维桢 |
| 63  | 铭伟资产管理有限公司 | 黄燕芝 |
| 64  | 北京源乐晟资产管理有限公司 | 卢奕璇 |
| 65  | 博泽资产管理有限公司 | 叶成伟 |
| 66  | 睿郡资产  | 丁晨霞 |
| 67  | 东方证券   | 周振 |
| 68  | 中信证券   | 王伟达 |
| 69  | 天风证券   | 于雪娇 |
| 70  | 德邦证券   | 宋雨桐 |
| 71  | 中金证券   | 韦一飞 |
| 72  | 兴合基金 |   姚飞 |
| 73  | 西部证券 | 王颖 |
| 74 | 国君家电 | 李汉颖 |
| 75 | 国金证券 | 鲍秋宇 |
| 76 | 首创证券 | 潘美伊 |
| 77 | 海通证券 | 朱默辰 |
| 78 | 首创证券 | 陈梦 |
| 79 | 国君家电 | 樊夏俐 |
| 80 | 中泰证券 | 姚玮 |
| 81 | 信达证券 | 尤子吟 |
| 82 | 申万宏源 | 沈呈熹 |
| 83 | 华西证券 | 李琳 |
| 84 | 安信证券 | 余昆 |
| 85 | 天风证券 | 李阳 |
| 86 | 民生证券 | 郑冰倩 |
| 87 | 嘉实基金 | 李远山 |
| 88 |  | 苏浩洋 |
| 89 |  | 熊小铭 |
| 90 |  | 张沁仪 |
| 91 |  | 文煊 |
| 92 |  | 周方正 |
| 93 |  | 张潇逸 |
| 94 |  | 程恺雯 |
| 95 |  | 曾婵 |
| 96 |  | 尹圣迪 |
| 97 |  | 于安琪 |
| 98 |  | 彭子豪 |
| 99 |  | 邹文庆 |
| 100 |  | 鲍心怡 |
| 101 |  | 林力 |
| 102 |  | 刘力玚 |
| 103 |  | 李冰倩 |
| 104 |  | 孟令冲 |
| 105 |  | 康璇 |
| 106 |  | 方旭 |
| 107 |  | 钟骋 |
| 108 |  | 张泽同 |
| 109 |  |  |
| 110 |  |  |

接待人员：董秘张波先生、证代彭丽女士

记录人员：彭丽

**四、会议内容**

首先，董事会秘书张波先生对公司2023年半年度报告的主要内容进行简要汇报：

2023年上半年，受宏观经济影响，全球经济增长动能不足，消费需求疲软，按摩器具行业需求放缓、行业竞争加剧。公司一方面通过调整产品结构，推出毛利率较高的新产品，一方面通过降本增效提升内部管理效率，同时受益于汇率及原材料价格回落等因素，营业收入虽同比有所下降，但利润率得到进一步改善。

**现阶段经营情况介绍**：七八月以来，订单量对比同期相对平稳。8月海外订单已确认，基本持平。根据过往情况，每年七八月份是按摩椅淡季，三季度总体情况不温不火。

出口方面：上半年出口疲软；但目前有好转，其中海外市场韩国环比1-5月表现好一些，7-8月相比1-5月订单有明显增加，但是缺口比较大；美国表现一般，情况和上半年差不多；东南亚不太理想，东南亚欧洲是上半年表现最好的区域，实现正增长，但7月末到8月发货情况、订单情况渐弱，尤其是越南、泰国、东南亚市场。

国内方面：这两个月表现一般，618过后线上下降，8月逐渐向好，线下这两周表现偏弱，公司内部分析：1）跟台风天气有关，北方重点客户都在洪水区；2）暑假期都忙着出去旅游，吃喝玩乐，商场购买人群人流量减少。整体来说，国内国外表现一般、比较平稳。

**五、交流环节**

**1、公司全年收入、业绩目标有变化吗？**

答：目前业绩端、毛利率端情况和年初定的方向没有发生大的偏离，收入端依旧承压。9月开始重心放在拉动订单增长上，目前还未做半年度业绩复盘、暂未调整目标，我们争取收入比去年实现增长，利润端恢复到21年的水平。

**2、公司Q2毛利率大幅改善的原因？**

答：从Q1开始，毛利率在逐步好转，Q2比较明显。

（1）影响最直接的是原材料的价格，一二季度价格在降，贡献幅度大；

（2）毛利率高的产品销售占比在提升，毛利率低的产品在逐渐退出市场，今年公司计划也是要求保利润，利润作为硬考核，收入端进行匹配。

（3）汇率，汇率一直在高位，美国、东南亚以美元结算，韩国一半美元一半人民币，对毛利率也有一定的贡献。

（4）韩国上半年销售收入降低，往年韩国占比非常高，这部分毛利率相对低，今年上半年下滑较多，占比比以往低很多，对毛利率会有正向的影响。

**3、影响毛利率的因素是否会持续？**

答：目前判断应该会持续。原材料方面，除部分大宗商品如塑料粒子近期价格有所上涨，个别物料大宗采购比二季度稍微贵一点，但总体还在低位。如果大宗保持平稳趋势，下半年原材料可能还会呈下降趋势，原材料端压力不大；产品结构方面，公司已经调整，会延续这个做法；汇率目前还在高位，会有一定波动。 下半年会在韩国推新产品，如果能放量，韩国产品毛利率会提高，但韩国整体毛利率较低，所以韩国如果收入占比恢复，对毛利率整体有一定影响。另外，与小米合作的椅子8月底上市，毛利率相对也不高，会对毛利率有一定影响。

公司整体判断下半年毛利率会持续上半年的趋势，变动不会太大。

**4、公司上半年内销收入增长了多少？逐季的趋势怎么样？后续怎么展望？**

答：公司上半年收入同比下滑19.2%，收入没有恢复到正常情况。

国内：比我们预期差，没有出现疫情后的报复性反弹，一季度收入端很低，二季度明显比一季度好转，国内线上线下都有增长，线上实现了两位数的增长。上半年国内总体比国外表现好一点。但摩摩哒今年上半年表现较差，收入下降比例较高。主要原因：（1）主力平台小米有品销售平台调整，2）荣泰产品结构调整。过往摩摩哒高峰时贡献2个多亿的收入，去年也有1.7亿的收入，但今年收入下降很多，缺口要靠荣泰品牌来弥补。整体上半年国内没有实现大幅增长，比去年略好一点。目前国内情况表现一般，希望9月份开始能有所突破。

**5、去年及今年上半年公司内外销的占比如何？**

答：内外销占比变动不大，外销往年是55%左右。今年上半年1：1左右。

**6、内销收入里面公司线上、线下的渠道占比如何？**

答：上半年线上线下基本上1:1。摩摩哒下滑严重，线上比线下多一点，基本比例差不多。抖音上半年增长超过200%，占线上比超过20%，但抖音投入费用也高。

**7、外销各个区域客户的收入占比情况如何？**

答：韩国占外销收入比例超50%；美国占比30%，东南亚和欧洲占比不到20%。

**8、公司认为接下来收入达到目标的关键在哪些方面？**

答：上半年收入除了抖音渠道相对满意之外，其他都不达预期。国内虽然实现微增，但是增长幅度太小，对国内要求比国外高，国内线下表现不理想。虽然美国同期下滑，但要争取超过21年，挑战很大，对美国市场上半年尚可接受；东南亚和韩国不及预期，虽然东南亚是正增长的，但离我们要求还差一点，7-8月表现一般；韩国6-8月开始好转，但上半年缺口比较大。总体来说除了抖音实现了比较大的增长，其他都离公司要求差很多。

下半年很关键，关键在于韩国大盘和国内线下市场：1）韩国尽量弥补上半年的缺口，渠道已经建好，产品会在9月份推向市场；2）国内9月开始进入销售旺季，尤其是线下，要在四季度发力。线上不太担心，因为线上趋势稳定、稳步向上。3）美国如果全年能够正增长最好。

**9、公司与小米合作形式是什么样的？双方分别希望能够达到什么结果？**

答：合作方式是代工模式。跟小米结缘是因为摩摩哒在小米的平台上卖得比较好，引起对方关注，小米由摩摩哒关注到这个行业，后来双方参股成立了上海有摩有样公司，目前专做按摩椅。预期方面，小米对该项目相对比较重视，按摩椅对小米来说是个新品类。对我们而言是检验荣泰供应链能力的方式，椅子计划在8月下旬上市。

**10、线下门店发展规划是什么样？具体分布在哪些区域？**

答：2021年公司门店数量达到高点，当时公司是希望全区域全覆盖，百强县市全进入，但2022年疫情影响，很多新进区域未能成功，目前又出现部分空白市场，一些经销商的门店也没有完全恢复。三四线城市渠道现在逐渐好转，现在重心是把好的市场先恢复正常，所以门店相比高峰有减少。但毕竟高端按摩椅要靠线下体验为主，线下实体店铺终端大方向不会动。公司从去年开始尝试临街店铺，目前运营还可以，总体比商场成本要低，转化率高，好于商场店，这是当下的重点，目标是开一百家临街专卖店。不过现在门店样本较少、时间维度不够，如果一整年检验下来运营得好，就会继续往这个方向努力。

**11、今年上半年按摩椅有量价的拆分吗？**

答：上半年因为抖音增长比较好，线上结构变化最为明显，所以低价产品出货量还是挺高的，低价位放量很多。上半年按摩椅出货超13万台，按摩椅均价有所下降。但线下、出口都以高端椅子为主。

**12、目前行业线上格局比较混乱，荣泰和摩摩哒的大致份额和定位如何？未来怎么进一步促进两个品牌线上份额的提升？**

答： 荣泰去年双十一开始推出低价格段椅子，当时是针对便宜的按摩椅做些竞争，预判对摩摩哒有一定冲击，但没想到影响这么大。公司会逐步平衡调整，摩摩哒不会新增大型号的椅子，重点做小件，从按摩小件找突破口。另外，公司计划从Q4开始尝试把摩摩哒推到四五线城市，做线下渠道的下沉。公司会保持“荣泰”、“摩摩哒”双品牌，以前摩摩哒占比10%左右，现在有所下降，约5%-6%。

**13、经销商库存情况如何？线上直营比例如何？线下会考虑直营吗？**

答：经销商库存目前都不高，自疫情开始库存就有所下降，21年稍多一点，主要考虑规避风险，公司也没有要求客户补库存。公司自身库存也在控制，市场表现一般是一方面，也考虑到这几年经济压力。

线上大部分是直营。线下暂时不考虑直营模式。上市前、上市期间在上海、江浙和广东地区尝试过直营，目前只保留了上海的两家直营店，主要原因是运营不好，亏钱。跨境电商在做自有品牌，个别国家各地区也在尝试自有品牌，如加拿大、中东地区，现在规模只有几千万，还在培育，是一个长期布局。

**14、公司上半年投资收益比去年同期多了600多万，具体是什么收益？**

答： 主要是理财产品的收益和一部分股权投资。