

**浙江恒林椅业股份有限公司**  
**接待调研、沟通、采访等活动记录表**

编号：2018-003

接待时间	2018.6.21 下午 15: 00	接待地点	公司四楼会议室
公司接待人	董事会秘书陈建富、办公椅国际业务部经理曾卫、董秘助理汤鸿雁		
接待对象	华创证券吴璋怡、华创证券郭庆龙、浙江永禧投资管理有限公司徐廷玮、浙江如山汇金资本管理有限公司贺宇东		
调研形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他		
谈论的主要内容及提供的资料	<p style="text-align: center;">1、公司准备如何开展按摩椅业务</p> <p>公司将主要通过国内市场品牌运营开展按摩椅业务市场布局，拟通过招商加盟品牌专营、新零售等方式快速开拓销售渠道，争取尽快将按摩椅业务发展为公司新的增长亮点。</p> <p style="text-align: center;">2、公司的生产模式是什么</p> <p>公司的生产模式主要为订单式生产。公司签订订单后，根据订单情况采购原材料；生产部根据生产计划，组织、控制及协调生产过程中的各种具体活动和资源，以达到公司对成本控制、产品数量、质量环境和计划完成率等方面的考核要求。品管部根据生产计划和检验标准，进行全过程的测试和检验，并负责产品的包装出货检验。</p> <p style="text-align: center;">3、坐具行业的主要发展情况</p> <p>坐具行业属于传统制造业，我国坐具制作特点为生产工艺简单，技术含量偏低，产品同质化现象严重。在经历了较长时间的发展后坐具行业逐渐出现分化，大部分竞争者缺乏自主知识产权，低端市场竞争激烈，利润率维持在较低水平。行业内领先企业以技术积累为基础进行产品创新，以健康坐具主打中高端市场，产品附加值的提升和市场定位的差异化使企业利润率高于行业平均水平。</p> <p>作为市场化程度很高的行业，坐具行业的利润变动趋势符合一般规律，即具有竞争优势的新产品进入市场前期，其价格和利润水平通常较高，随着市场普及率的提升和其他竞争产品的出现，利润率会呈逐渐下降趋势。行业内领先企业可以通过利用规模优势和自主知识产权降低采购成</p>		

	<p>本、完善产品档次结构扩大价格覆盖区间、持续的技术创新进一步提升产品附加值等手段，将利润率维持在相对较高的水平。</p> <p>健康座椅将围绕人的健康舒适为中心，以用带研，开展5个新方面的研究，即：新功能、新技术、新材料、新应用及新设计。公司以这5个新的研究方向为起点，不断开发新的产品功能，开发全新技术，利用新材料和新设计将产品推向新的应用领域，目前已经取得阶段性进步。未来，公司将进一步立足这5个研究领域，为消费者带来更好的产品体验。</p> <p>公司奉行健康座椅产业发展理念，围绕健康座椅产业的发展，注重基础科学研究、关键技术研发、健康座椅设计中心、健康座椅工效学评估中心等4个领域的技术开发工作。研发团队针对人（人体工程学、人机工效学、健康科学、用户体验）、产品（新技术、新材料、工业设计方法）以及环境（如热、舒适度、噪音）开展基础性科学研究，为产品开发和销售经营提供科学依据。因此，公司办公椅、按摩椅等产品能够很好的满足消费者需求，这也是公司业绩增长重要的内在驱动力。</p>
附件清单	无