

证券代码：002105

证券简称：信隆健康

深圳信隆健康产业发展股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其它（请文字说明其它活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者余先生
时间	2025年5月13日
地点	公司邮箱
上市公司接待人员姓名	陈丽秋（董事会秘书）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2025年5月13日在公司邮箱 cmo@hlcorp.com, 与投资者互动交流的问题如下：</p> <p>1. 贵司自行车零部件、运动健身康复器材行业的材料成本占营业收入的比重较2023年都有所上升,尤其是运动健身康复器材的成本比率也是明显提升,如报告提及的主要原因为:铝合金、钢材等有色金属价格波动导致,请问2025年又如何有效合理的应对、管控材料价格的可能性波动?是否存在其他次要原因,能得到有效改善从而降低材料成本?</p> <p>答:您好!2024年以来,公司产品的主要原材料铝合金、钢材等有色金属的市场价格受国际市场的供需变化,地缘政治、</p>

国际经济环境等诸多因素的影响产生波动变化，此情况并非个别企业所能影响和掌控的；2025 年公司计划运用各种可行的方式，从多方面降低公司材料成本对营收的占比，以期能提高公司的获利能力及业绩表现，诸如：

1、努力实现公司 2025 年营销拓展计划：大幅提升营收规模，降低原材料成本的营收占比。

2、优化供应商管理：与现有优质供应商重新谈判，争取更有利的采购价格和付款条件。寻找新的供应商，引入竞争机制，对原材料、零部件等进行比价采购，在保证质量的前提下选择性性价比更高的供应商。

3、集中采购与批量采购：统计集团内各公司的年度需求，将分散的采购订单集中起来，进行大规模的集体批量采购，从供应商处获取更大的价格折扣，降低单位采购成本。

4、建立库存管理系统：引入先进的库存管理软件，实时监控库存水平，根据销售数据和生产计划进行精准补货，精准定位库存管理区，减少库存积压和缺货漏装错装等现象，降低库存持有成本和因缺货导致的额外成本。

5、提高生产效率：实践精益生产，引进先进的生产设备和自动化技术，对生产流程进行优化和升级，减少人工操作环节，提高生产效率，降低单位产品的人工成本。开展员工技能培训，提升员工操作熟练度和工作效率，减少因操作不熟练导致的生产延误和质量问题。

6、优化生产工艺：组织技术团队对生产工艺进行研究和改进，简化工艺流程，降低原材料损耗和返修，提高原材料利用率。加强生产过程中的质量控制，减少次品率和废品率，降低因质量问题导致的成本增加。

7、研究开发创新产品：提高附加价值，提高售价，即可降低原材料的成本占比。

谢谢！

2. 2024 财年相比 2023 年的生产效率整体有很大提升，这或许得益于贵司在自动化领域的抢先布局和果断投入。请问贵司打算如何巩固这一领域的优势，是否还有进一步扩大成果的空间？

	<p>答：您好！公司自动化的后续计划：1、继续加大投入，尤其是对一些新的工艺，如：低压压铸、镁合金压铸、自动锻造及装配线的自动化改造，（机械手+协助机器人+2D/3D 视觉+自动设备）；2、对已投入的自动化设备进行升级改造，提升稼动率，减少停机故障率，降低加工成本；3、全面导入 5 轴 CNC 加工机，开发合适我司的专用型 5 轴加工设备，达成低设备成本高品质高效率的设备，提升生产效率，降低加工成本；4、公司拥有订单量大、资金充裕的优势，对于投资自动化生产设备又享有投资减免税金的补助，只要投资效率评估 5 年左右就可以回收的项目，就会积极进行投资。谢谢！</p> <p>3. 市场风云变幻，在过去的 2024 年度，贵司有部分客户因为经营不善或者外界行情的原因导致破产、停业等经营问题，从而增添了坏账率。请问董事会在 2025 年是否有更好的策略提前识别、预防或减少这方面的风险？</p> <p>答：您好！2025 年，公司将进一步加强实施客户风险管控，针对新、老客户制定了一套客户信用管理制度：1、增加客户拜访频率，及时掌握客户及竞争对手动态，关注客户的付款和库存情况，及时相应调整公司厂内的交货期，加强跟进客户的逾期货款；2、将经批准的客户信用额度录入公司系统管理，当客户的信用状况出现异常时，系统能够自动发出预警信号；3、加强业务、财务、法务等部门之间的紧密协作机制，有效防控了客户的违约风险；4、加强与中国出口信用保险公司的合作，将出现风险征兆的客户列入公司投保的出口信用保险名单进行评估，减少呆帐风险，更好的应对海外客户的账款回收风险。目前，上述客户信用管理制度在实际经营中得到了严格执行。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-13