

证券代码：002705

证券简称：新宝股份

广东新宝电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-017

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 曾 婵女士 银华基金 王丽敏女士 高毅资产 孙庆瑞先生 张国平先生 民森投资 张庭坚先生 彭子熙先生 上善若水资产 叶晓珊女士 源乐晟资产 吕小九先生
时间	2016 年 6 月 30 日（星期四）下午 14:30-16:30
地点	广东新宝电器股份有限公司总部
公司接待人员姓名	董事、总裁 曾展晖先生 董事、常务副总裁、董事会秘书兼财务总监 杨芳欣先生 证券事务代表 陈景山先生 证券事务专员 邱海兰女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、活动情况简介 公司相关人员与到访机构人员就公司竞争优势、目前的生产经营情况和行业环境进行了交流，并参观了公司产品展厅。 二、投资者互动环节主要交流内容 1、公司情况简单介绍？ 答：公司是小家电出口龙头企业，公司产品 80%左右出口欧美等发达国家，10%出口东南亚国家及其他地区，国内销售占比 10%左右，未来公司会逐步扩大国内及其他国家地区市场的销售，致力于成为全球知名的、最具竞争力的小家电制造商

之一。

公司的主要产品包括电热水壶、电热咖啡机、面包机、打蛋机、多士炉、搅拌机、果汁机、吸尘器、电烤箱、电熨斗、空气净化器、净水器等，其中电热水壶、电热咖啡壶、搅拌机、多士炉等产品出口量位居全国第一。近年来公司新增了家居护理电器、婴儿电器、健康美容电器等多个品类的产品，通过增加新品类，实现销售规模横向增长。

公司主要客户包括 JARDEN、APPLICA、PHILIPS、ELECTROLUX、HAMILTON BEACH、WALMART 和 CARREFOUR 等国际知名企业。目前，公司已与超过 1,000 家客户建立了业务关系，拥有覆盖全球的小家电销售渠道。

公司目前自主品牌是 Donlim，主要是在国内通过线上渠道销售烘焙类电器产品，如面包机、烤箱、打蛋机、多士炉等；现阶段公司也在代理一些海外品牌的国内销售，如高端厨房电器品牌 MORPHY RICHARDS；同时，公司注册了新的咖啡机自主品牌 Barsetto，主要销售咖啡机和咖啡胶囊，相关产品在海外已上市，未来定位在全球市场销售。公司未来还会继续探索针对其他品类产品采用新的专业品牌新的方式进行运作。

近年来，公司销售规模及利润都保持了较平稳的增长态势，预计今年业绩也会继续保持稳定增长。

2、公司近年来业绩增长主要原因？

答：主要原因如下：

1、不断提高的创新能力，创新产品销售比重增加带来产品盈利能力的提升；

2、加快产品平台化和自动化建设，减少了人工投入，同时效率也有了较大提升；

3、针对不同群体的客户，把产品分为高、中、低三个层次，对生产单位进行 A、B 厂设计，不同档次的产品使用不同的生产线，效率有了较大改善，同时在巩固高端产品市场的同

时，不断扩大中低端产品的市场占有率，实现整体规模的稳定增长。

4、近年来公司新增了家居护理电器、婴儿电器、健康美容电器等多个品类的产品，通过新品类的拓展，实现销售规模横向增长。

3、公司生产线自动化程度及对公司影响？

答：由于公司产品品类丰富，工序较多，总装环节短期内做不到大规模自动化，公司自动化主要运用在五金件、塑胶件等配件的生产及检测、包装等环节，公司未来会继续加大生产线自动化投入。

公司生产线自动化，不仅使公司人工费用率降低，生产效率得到显著提高，同时还提高了公司产品品质稳定性和品质标准，有效减少劣质成本和人力成本。

4、今年上半年公司哪些品类产品销售增长较快？

答：主要大类的产品都有较平稳的增长，增长较快的是咖啡机和家居护理类电器产品。

5、家居护理电器产品销售情况？

答：家居护理电器目前以外销为主，主要包括吸尘器、电熨斗、空气净化器、净水器等产品，2015年吸尘器、电熨斗、空气净化器销量都在百万台以上，2016年销售保持稳步增长。家居护理电器产品未来会成为公司业绩重要增长点之一。

6、公司产品的品类已经很多，公司觉得未来还有没有继续拓展的可能？

答：公司认为在智能家居电器、健康美容电器等电器产品还有很多可以拓展的品类和系列。

7、公司国内销售的主要渠道？

答：目前国内销售主要通过电商、电视购物、礼品等渠道及专业渠道进行销售及推广，公司高度重视电商及微商渠道对销售带来的机遇，未来会加大人力和物力的投入，做好电商和

微商渠道的拓展工作。同时公司也在代理一些海外品牌的国内销售，如高端厨房电器品牌 MORPHY RICHARDS 等，未来也会继续挖掘新的渠道和业务增长点。

8、公司在国内市场与 MORPHY RICHARDS 的合作方式？

答：目前公司在国内市场与 MORPHY RICHARDS 的合作方式主要是品牌代理授权方式，未来可能会采取其他方式进行合作。

9、MORPHY RICHARDS 为什么会选择和公司进行合作，把中国的品牌代理权授予公司？

答：公司是西式小家电出口龙头企业，跟全球众多知名品牌有长期合作关系，积累了较多的资源和技术储备，公司已与 MORPHY RICHARDS 合作多年，双方对彼此的合作充满信心和信赖。

10、公司国内销售未来发展目标？

答：公司国内销售 2016 年继续保持稳步增长，但总体销售占比变化不大，仍有待提高；公司未来会通过拓宽产品线、渠道等来提升国内市场份额，未来三到五年国内销售规模占比目标争取达到 15%。

11、公司内销团队人数？

答：公司内销团队人数目前约有 200 余人。

12、公司预计未来会推出多少个新的专业品牌？

答：公司跟全球众多知名品牌有长期合作关系，积累了较多的资源和丰富的合作经验，目前正在探索针对其他品类产品采用新的专业品牌新的方式进行运作，预计未来 3 年会推出 3-5 个新的专业品牌。

13、同时运作多个品牌公司怎么进行管理？

答：公司总部有专门的品牌管理部进行统筹，不同的品牌由不同的专业团队在运作。

14、公司本次非公开发行股票健康美容项目介绍？

	答：公司健康美容项目已经启动，相关产品主要包括电动牙刷类、美容仪器类、个人健康（准医疗）类产品，市场定位是全球市场，目前主要以出口为主，部分产品已经上市。 健康美容电器项目的实施，一方面可以拓宽公司的产品线，紧跟市场发展潮流，满足广泛的市场需求，有效发挥公司规模效益优势；另一方面可以通过为客户和终端消费者提供优质的健康美容电器产品，扩大公司高附加值的产品类别。 15、个人护理类电器产品未来的经营模式和运作团队介绍？ 答：OEM 与 ODM 形式并存，同时正在探索以新的专业品牌新的方式进行运作；目前是聘请专业的团队在运作。 16、人民币贬值对公司业绩的影响？ 答：就汇率单一因素来讲，人民币贬值对公司业绩短期内会有一定的积极影响，但是公司与客户签订的合同是动态的，产品报价是滚动的，这些因素不一定存在可持续性，长期来看，公司业绩最重要的支撑是依靠自身竞争力的提高。 17、公司是否有外延收购计划？ 答：公司将在综合考虑自身发展需求及外部环境条件的情况下，决定是否开展收购等事宜，目前正在探索中。 18、2016 年上半年业绩预计？ 答：公司 2016 年上半年的业绩继续保持稳定增长，2016 年上半年公司归属于上市公司股东的净利润预计增长 20%到 50%。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 6 月 30 日