

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：2016-020

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	华泰证券 张立聪先生 徐 叶先生 光大保德信 唐钰蔚女士 人保资产管理 吴清宇先生
时间	2016 年 8 月 19 日（星期五）上午 10:30-12:00
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、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 邝海兰女士
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、公司基本情况介绍？ 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。

2、健康美容电器主要包括哪些品类产品？

答：健康电器相关产品主要包括电动牙刷、直发器及其他健康美容电器等产品。

3、本次非公开发行股票中的智能家居电器项目情况介绍？

答：本项目内容包括智能家居电器产品如物联智能面包机、智能烤箱等厨房家电、空气净化器、净水器等家居电器产品平台建设及工艺设计的升级等。智能家居是家电行业未来发展的主流方向，公司目前在智能厨房家电、家居电器产品的研发、设计、制造方面取得了一定成果。

4、公司出口欧美国家的占比及结算货币？

答：欧洲及美洲国家各占 40%，公司出口业务结算货币主要为美元。

5、公司近年来业绩增长原因？

答：公司近年来业绩增长主要原因有：

- （1）创新产品销售比重不断提升，增强了产品盈利能力；
- （2）加强产品平台化和自动化建设，生产效率得以持续提升的同时，减少了用工数量；
- （3）针对不同群体的客户对产品进行分级管理，对生产单位进行 A、B 厂设置，不同档次的产品使用对应的生产线，效率有了较大改善。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，提升全方位的竞争力；

（4）近年来公司新增了家居护理电器、健康美容电器等品类的产品，实现业务的横向拓展。

6、公司在国内有哪些同行？

答：公司外销市场上主要的同行包括闽灿坤、德豪润达等小家电生产企业。

7、公司竞争要素主要体现在哪些方面？

答：主要体现在产品创新能力突出、产品线丰富、产业配套完善、质量管控严格、成本控制能力强、客户服务到位等方面。

8、公司出口产品订单周期？

答：公司产品订单周期比较短，交货周期一般为 30~45 天。

9、公司主要产品的出口量占全国出口量的比重？

答：涉及的主要品类占比 10%以上。

10、国内销售未来战略目标？

答：公司会通过拓宽产品线、渠道、推广新的专业品牌产品等来提升国内市场份额，未来三到五年国内市场份额占比目标争取达到 15%。

11、公司国内销售主要渠道？

答：目前国内销售主要通过电商、电视购物、礼品及专业渠道等渠道进行销售，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，未来也会继续挖掘新的渠道。

12、公司微商渠道销售情况介绍？

答：微商是公司新增的一个销售渠道，目前主要销售代理的 MORPHY RICHARDS 的产品及其他一些从国外引进的符合国内市场需求的创新产品，销售情况良好，费用率较低，同时可以增加这些产品的曝光度，但目前规模较小。公司高度重视微商

渠道对销售带来的机遇，未来会加大人力和物力的投入，做好微商渠道的拓展工作。

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策划，不同的品牌由不同的专业团队在运作。

14、公司近年来人力成本上升情况说明？

答：由于公司近年来不断加强产品平台化和自动化建设，生产效率提升的同时减少了用工数量，所以虽然生产销售规模不断扩大，但总体员工人数变化不大，人力成本上升主要原因是员工工资福利待遇提高。

15、销售费用近年来持续上升原因？

答：销售费用上升主要跟销售规模增长、销售团队扩大及内销布局有关，但与总体销售规模是相匹配的，公司也会继续采取多种措施严格管控费用端。

16、公司生产自动化规模？

答：由于公司产品品类丰富，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。

17、人民币汇率波动及原材料价格走势对公司业绩的影响？

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；原材料价格波动对公司产品的毛利率有一定影响，但预计 2016 年原材料供求及价格走势波动不大。上述影响因素都是短期的，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。

18、三季度是公司全年生产销售的高点吗？

答：由于欧美的主要节日相对集中在下半年，公司生产销售旺季也主要集中在下半年。

	19、公司 2016 年三季度业绩预计？ 答：三季度订单保持稳定增长，预计公司 2016 年 1-9 月归属于上市公司股东的净利润增长 20%到 50%。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 8 月 19 日