

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：2016-022

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 友邦保险 黄文婧女士 天弘基金 张 慧女士 汇川投资 龙兴平先生 知己投资 陶剑刚先生 广发资管 王俊爽先生 林鲁东先生 西证创新投资 周吉先生 朴道瑞富投资 郭凯旋先生
时间	2016 年 8 月 25 日（星期四）上午 9:30-11:30
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 监事会主席 潘卫东先生 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、人民币贬值公司的受益情况？ 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。

2、今年上半年汇兑收益较上年同期减少原因？

答：主要还是受汇率波动影响，今年上半年汇兑收益 2000 余万，较去年同期减少，预计下半年影响更明显一些。

3、公司上半年投资收益减少是否跟汇率波动有关？

答：第一，公司去年做了美元的远期外汇合约，去年由于汇率波动影响，获得了较高的投资收益，尚未交割的部分也产生了较大的公允价值变动收益，今年由于人民币贬值较多，去年尚未交割的部分交割之后产生了投资损失；第二，公司购买的银行理财产品收益率也在下降，受这两个因素影响，今年整体投资收益下降。

4、公司出口产品定价机制？

答：一般情况下，公司每个季度更新所有产品的产品指导价；在经营情况变化而导致产品成本变化达到一定幅度时，公司将对产品指导价进行不定期调整。产品指导价变化后，公司销售部门对新客户、新订单执行新报价，并根据具体情况启动对原有订单的调价谈判。

5、公司如何扩展客户？是否有专业的团队？

答：公司拥有覆盖全球的营销网络和经验丰富的营销团队，有针对性地研究分析全球各区域客户需求特征，细分消费需求，主动营销，深度挖掘现有客户市场潜力，积极争取订单。

6、公司核心竞争优势主要体现在哪些方面？

答：主要体现在产品线丰富，能够满足客商的一站式采购需求；产业配套完善、成本控制能力强；客户数量众多、区域分布均衡；研发创新能力突出、新产品实现速度快等方面。

7、毛利率提升较多，能否拆分汇率变化的影响及效率提升的影响？

答：我们产品的价格参考汇率变化进行浮动定价，因此很难拆分。严格来说，汇率变动对公司 2016 年上半年业绩的影

响并不明显，毛利率提升主要还是依靠内在生产效率的提升。

8、公司预计毛利率和净利率增长是否可以保持？

答：公司区别于过去传统的产品制造商在于掌握了产品的核心技术，是一个研发+制造的企业，所以公司在产品的定价上也有了更大的话语权，随着创新产品销售增长及新自有品牌建设的推进，以及自动化改造，毛利率和净利率增长应该可持续的。

9、创新产品的定义

答：公司对创新产品有两个定义：1. 人无我有，因为公司是研发+制造企业，产品推陈出新速度快；2. 毛利率在 20%以上。

10、创新产品主要集中在哪些品类？

答：基本每大类的产品每年都会推出创新产品，其中，电动类的产品比例稍高一些。

11、创新产品的销售占比？

答：15%-20%左右。

12、公司的出货期及收款期？

答：成熟产品的交货周期一般为 30~45 天，收款期平均 60 天左右。

13、国内销售毛利率增长原因？

答：主要是 MORPHY RICHARDS（摩飞）增长较多，MORPHY RICHARDS（摩飞）的毛利率超过 50%。

14、公司生产线自动化情况？

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，目前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。

15、公司预计未来自动化改造的空间？

答：公司觉得自动化改造的空间还很大，例如建设机器人

全自动抛光车间、机器人全自动焊接车间、电机全自动生产车间、电器插座全自动装配车间等。

16、公司自动化可以节省多少人员投入？

答：近几年公司生产销售规模不断扩大，但总体员工人数变化不大，得益于自动化改造，大概每年可以节省 800 人左右。

17、公司材料配件外购及自制的比例？

答：材料配件外购及自制的比例大概为 6:4，公司产品关键零配件如电机、电路板和不锈钢杯等约 50%的零配件由公司内部配套生产。

18、公司未来是否考虑在东南亚或者墨西哥等国家转移设厂？

答：在东南亚或者墨西哥等国家转移设厂公司曾经探讨过，但考虑到人力成本及产业配套等问题，暂时无此计划。

19、公司近几年费用率呈上升趋势，未来能否控制或者保持？

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；管理费用上升主要是研发投入增加及员工的工资福利提高，人力成本前几年每年增长 10%以上，预计今后会有所放缓。公司会继续采取多种措施严格管控费用端。

20、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、礼品等渠道进行销售，同时公司也在代理一些海外品牌的国内销售，如 MORPHY RICHARDS（摩飞），MORPHY RICHARDS（摩飞）今年在微商渠道销售取得了较好的业绩；公司自有咖啡机品牌 Barsetto 未来会采取商业渠道的模式，进驻国内各大城市的办公楼、写字楼及大商场等。

21、MORPHY RICHARDS（摩飞）的净利率水平？

答：MORPHY RICHARDS（摩飞）的毛利率超过 50%，但费用也较高，净利率在 15%左右。

22、Barsetto 和 MORPHY RICHARDS（摩飞）模式一样吗？

答：不一样。MORPHY RICHARDS（摩飞）是英国的一个品牌，本身是我们的客户，同时把国内销售品牌代理授权给公司，公司与 MORPHY RICHARDS 目前的合作方式主要是品牌代理授权方式，签订了授权协议，未来可能会已合资或者其他方式进行合作。

Barsett 是公司在意大利注册的一个自有品牌，主要销售咖啡机和咖啡胶囊，定位是全球市场，国内推广计划先商用，后民用，计划先进驻国内各大城市的办公楼、写字楼及大商场、机场等，采取商业推广的模式，形成品牌之后再转为民用。目前还在孵化阶段，形成收入预计是明年初。Barsetto 采取的是“机器+耗材”模式，除了销售咖啡机，还销售耗材，因此也会采用租赁模式，经营咖啡机耗材市场。机器主要有以下四种类型：1、户外用：机场、大型商场等；2、准商用：面包店、咖啡店；3、全自动咖啡机；4、胶囊咖啡机。后期线下推销主要和经销商合作，因为还需要大量的线下维护和服务来提升客户体验。

23、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？模式是否可复制？

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。同时，公司研发创新能力突出、新产品实现速度快，可以根据国内需求对其在国内销售的产品进行改良。

目前也有一些其他品牌意向与公司采取这种模式进行合作，但是公司品牌代理是有选择性的，首先该品牌与公司本身有合作，是公司的客户，同时会选择一些有特色的有一定知名度适合中国市场需求的品牌。

24、Donlim 品牌未来增长趋势？

答：公司计划通过产品品类拓宽及调整产品结构，预计未来还会有增长，未来国内销售部分产品会以其他专业品牌切入。

25、公司预计未来3年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，或者更多，因为目前可选择的机会较多。

26、公司预计未来3年新增专业品牌收入预计？

答：未来三到五年公司国内销售规模占比目标争取达到15%，有些专业品牌会面向全球销售。

27、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。

28、公司内销团队人数？

答：公司内销团队人数目前约有200余人。

29、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%左右。

30、婴儿电器销售情况？

答：公司目前在运作的婴儿电器产品主要包括调奶器、食物处理器、消毒锅等，主要是出口，在国内市场暂未有销售；婴儿电器是公司未来重点发展的项目之一，公司会根据市场动向来决定产品的研发及销售方向，最大程度的满足市场的需求。

31、公司下半年的订单情况？

答：公司今年上半年的订单有点后移，旺季启动在8月份，往年最早在6月份，可能受经济周期和厂商库存策略的影响，去年有点去库存的意思，影响延伸到今年上半年，但是今年三季度到11月份的订单已经见到，增速超过上半年。

	32、哪些产品的平均售价较高？ 答：家居护理电器产品。 33、公司本次非公开发行股票项目进度？ 答：本次非公开发行股票事项申报工作正在进行中，已就中国证监会的补充反馈意见进行回复，尚需获得中国证券会的核准后方可实施。 34、公司人员流失率？公司目前是否有股权激励计划？ 答：公司人员流失率大概 7%左右，有点高，公司也在通过提高员工福利待遇等措施来提高员工的归属感，但公司管理层比较稳定，股权激励计划公司在探索和研究中。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 8 月 25 日