

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：2016-023

投资者关系活动类别	<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"/> 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 孙珊女士    管全森先生 长城财富资管 罗林女士    七曜投资 翁放先生 汇添富基金 蔡志文先生    中欧瑞博 李镜池先生 诺安基金 蔡宇滨先生
时间	2016年8月26日（星期五）下午 14:30-16:00
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 证券事务专员 邝海兰女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、活动情况简介</b></p> <p>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。</p> <p><b>二、投资者互动环节主要交流内容</b></p> <p><b>1、国内销售毛利率增长原因？</b></p> <p>答：主要原因是 MORPHY RICHARDS（摩飞）增长较多及 Donlim 品牌产品结构变化，MORPHY RICHARDS（摩飞）的毛利率超过 50%，但费用率也较高，净利率 15%左右。国内销售的规模较小，还有待提高。</p> <p><b>2、MORPHY RICHARDS（摩飞）的主要销售渠道？</b></p> <p>答：主要还是以电商、微商等线上渠道为主，MORPHY RICHARDS（摩飞）在今年在微商渠道销售取得了较好的业绩，</p>

一些爆款的销售情况良好。

**3、微商是公司自己运作还是找代理商？**

答：都有。

**4、Donlim 品牌主要销售哪些品类的产品？**

答：目前公司在国内销售的主要是烘焙类电器产品，如面包机、烤箱、打蛋机、多士炉等，未来公司会研发生产更多满足国内市场需求的產品。

**5、公司出口产品毛利率提升原因？**

答：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。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；

(2) 加强产品平台化和自动化建设, 生产效率得以持续提升；

(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。

**6、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。

**7、公司上半年创新产品销售增长情况？**

答：10%以上。

**8、公司未来如何保持业绩的增长？**

答：公司会在巩固既有厨房电器等优势品类的基础上，向家居护理电器、婴儿电器、健康美容电器等品类延伸；同时还会积极开拓国内外市场，加快专业品牌的推进。

**9、公司上半年出口增速较慢原因？**

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，在三季度应该会补回来，增速超过上半年。

#### 10、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。同时因为受汇率波动影响，公司去年签订的远期外汇合约投资收益也在减少，但是截至目前远期外汇合约已经履行完毕。

#### 11、公司出口业务结算的主要货币？

答：公司出口业务结算的货币主要为美元。

#### 12、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。

#### 13、公司本次非公开发行股票中的高端家用电动类厨房电器项目介绍？

答：高端家用电动类厨房电器产品，如果汁慢榨机、厨师机、破壁机、刨丝机等，在日常的生活中使用越来越频繁，本项目的实施，可有效升级公司现有家用电动类厨房电器产品、丰富产品品类、提升客户体验，从而更好地满足消费者个性化需求，为公司优质客户如飞利浦、松下等提供高端家用电动类厨房电器产品。

#### 14、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。公司物联智能面包机、智能烤箱等厨房家电和清新机、空气净化器、净水器等家居电

器产品上，着力于更人性化、智能化的设计升级，如滤芯更换自动提醒功能、手机远程操控功能、喜好记忆功能等，以适应市场发展，满足客户个性化需求。

**15、家居护理电器产品销售情况？**

答：家居护理电器以外销为主，主要包括吸尘器、电熨斗、空气清新机、净水器等产品，预计今年销售规模 7-8 亿元。

**16、帮小米代工的净水器规模？**

答：每月 1-2 万台左右。

**17、公司是否会推出自有品牌的净水器？**

答：有计划推出一个净水器的专业品牌。

**18、个人护理电器规划？**

答：个人护理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，市场定位是全球市场，目前主要以出口为主，与国外的品牌进行合作，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。直发器、电动牙刷在今年会推出，其他健康美容电器产品也在进行相关的技术储备。

**19、婴儿电器销售情况介绍？**

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研究决定产品的研发及销售方向，最大程度的满足市场的需求。

**20、公司与 MORPHY RICHARDS（摩飞）合作方式？**

答：公司与 MORPHY RICHARDS（摩飞）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，未来可能会以合资或者其他方式进行合作。

**21、MORPHY RICHARDS（摩飞）经营状况？**

答：摩飞 MORPHY RICHARDS 去年销售收入 3000-4000 万元

左右，今年预计应该可以实现 8000 万-10,000 万元收入，增长比较平稳。

## 22、自有咖啡机品牌 Barsetto 介绍？

答：Barsetto 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、公司是否有专门的 Barsetto 推广人员？主要集中在广东推广？

答：公司有专业的团队在推广，全国各大城市都有，不限于广东。

## 24、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。

## 25、公司生产线自动化程度？

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。公司本次非公开发行股票方案中涉及到“自动化升级改造项目”，通过该项目的实施，公司自动化水平及生产效率

	<p>将显著提高。</p> <p><b>26、公司产品共有多少个品类？</b></p> <p>答：公司产品共有 20 多个大类，2000 多个型号。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 8 月 26 日