

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：2016-028

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	国信证券 邹青先生 顾少华先生 海通证券 李阳女士 朱默辰先生 广发资管 瞿诗明先生 平安租赁 陈嘉伟先生
时间	2016年9月30日（星期五）上午 10:00-12:00
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 监事会主席 潘卫东先生 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、公司近年来的变化情况？ 答：公司目前生产的产品基本都有参与研发设计，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，很多产品的知识产权都属于公司，所以公司在产品的定价上也有了更大的话语权，毛利率和净利率近年来都在逐步提升。同时，创新产品销售比重增加也带来了

产品盈利能力的提升，公司对创新产品有两个定义：1. 人无我有，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。创新产品今年预计有 8-9 亿元的销售规模。

近年来，公司还加快了平台化和自动化建设，减少了人工投入，同时效率也有较大提升。

近年来，公司的多个产品如电热水壶、电热咖啡壶、搅拌机、多士炉等出口量位居全国第一。此外，公司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、健康美容电器等产品线延伸，通过增加新品类，实现销售规模的横向增长，公司争取今年全年销售收入规模增长 10%。

2、公司本次非公开发行股票相关项目介绍？

答：1、自动化升级改造项目

本项目建设内容主要为自动化升级配套建设，通过本项目的实施，公司将建设少人化、无人化智能制造车间，通过改造升级现有生产设备，购置大量标准及非标自动化设备，以代替现有人力作业，公司生产效率将显著提高。公司目前的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，未来可能会延伸到总装。

2、智能家居电器项目

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。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，未来会着力于更人性化、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。

3、健康美容项目

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，与国外的品牌进行合作，同时正在探索以新的专业品牌新的方式进行运作。直发器、电动牙刷在今年已经推出，其他健康美容电器产品也在进行相关的技术储备。

4、高端家用电动类厨房电器项目

本项目主要是公司出于销售分层考虑设立的，高端家用电动类厨房电器产品，如果汁慢榨机、厨师机、破壁机等，价格定位较高，可以使公司产品售价有效往上拉升分层。同时，本项目的实施可以丰富产品品类、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。目前部分项目已经开始投入。

3、本次非公开发行股票项目进展？

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，尚需获得中国证监会的核准后方可实施。

4、若本次非公开发行股票项目顺利实施对公司未来业绩的影响？

答：项目实施完毕后预计每年会增加1亿元左右的净利润。

5、公司未来净利率是否还有提升空间？

答：随着创新产品销售增长及新自有品牌建设的推进，以及自动化改造的深入，净利率应该可以保持较稳定的增长，预计未来可以达到6%以上。

6、公司自主品牌战略？

答：公司未来会实行多品牌战略，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海外品牌Morphy Richards的国内销售，销售渠道主要是电商和微商，Morphy Richards是海外中高端厨房电器品牌，净利率15%左右，预计今年可实现8千万-1亿元的销售。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，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。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，预计未来三年会推出 3-5 个新的专业品牌。未来三到五年国内销售规模占比目标争取达到 15%。

7、Morphy Richards 销售渠道中的微商渠道介绍？

答：主要是指微信销售。Morphy Richards 今年在微商渠道销售取得了较好的业绩，一些爆款如随行杯的销售情况良好。

微商是公司新增的一个销售渠道，目前主要销售公司代理的 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。

8、Donlim 与代理的品牌 Morphy Richards 是否会形成竞争？

答：两者的定位不同，Donlim 主要销售大众化、性价比高的产品，而 Morphy Richards 是英国知名品牌，有自己独特的工艺和品牌文化，主要销售中高端厨房电器。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，未来可能会以合资或者其他方式进行合作。

9、生产分级管理是指？

答：针对不同群体的客户，公司把产品分为高、中、低三个层次，从组织架构上对生产单位进行 A、B、C 厂设计，不同档次的产品使用不同的生产线，通过这种品类分层管理方式，可以生产出更符合客户个性化需求的产品，在保持低端产品整体规模的基础上，扩大高端产品的生产销售规模，从而实现公

	司整体销售规模的增长。 10、A、B、C 三类产品的占比？ 答：不同品类的产品不一样，成熟的产品如电热水壶、电动类等A、B、C 三类占比较为均衡；其他产品 B 类居多，A 类也在不断扩大。 11、汇率变化对公司业绩的影响？公司有没有针对汇率波动做一些套期保值业务？ 答：公司产品的价格参考汇率变化等多种因素进行浮动定价，因此很难拆分单一汇率变化对公司业绩的影响。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，公司业绩增长主要还是依靠创新产品增加和生产效率的提升。公司过去有与银行签订部分远期外汇合约来降低汇率波动风险，截至目前远期外汇合约已经全部履行完毕。 12、公司是否有并购计划？ 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，决定是否开展并购等事宜，目前正在探索中。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 9 月 30 日