

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：2016-036

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	富国基金管理有限公司 孙彬先生 兵工财务有限责任公司 石泰华先生
时间	2016年11月11日（星期五）上午10:00-11:30
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、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、公司近年来变化情况介绍。 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. 技术创新，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。

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，咖啡机出口额占中国出口额的 30%以上。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、公司管理方面的创新？

答：近两年，公司实行生产分级管理：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。

3、汇率波动对公司业绩的影响？

答：今年汇率波动对公司业绩的影响不大，去年还有远期外汇收益，今年暂时没有做了。人民币贬值短期内会增加公司的汇兑收益，对公司的业绩有一定的积极影响。但是市场是充分竞争的，而公司订单周期较短（一般 2-3 个月，交货周期一般 30-45 天，回款周期 60 天以内），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。

4、公司有没有就汇率波动做一些套期保值业务？

答：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 2016 年 7 月底，之前签订的远期外汇合约已经全部履行完毕。目前人民币贬值对公司相对有利，暂时没有再做远期外汇业务。

5、公司员工人数？近年来公司人工成本是否在不断上

涨？

答：公司员工人数大概 2 万人左右。前几年国内人工成本确实每年增长较快，预计今后会有所放缓。随着员工工资福利待遇提高，公司总体人工成本在上涨，但是单台人工成本是平稳甚至下降的。随着人工成本增长放缓，公司加快自动化、平台化建设，预计人工费用率会有所下降。

6、公司生产线自动化程度及对公司影响？

答：公司目前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，逐步延伸到总装。

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，公司大概每年可以节省 800 人左右。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。

7、公司自主品牌战略？

答：公司目前自有品牌是 Donlim，Donlim 定位是大众化、性价比高的产品，目前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，Morphy Richards 是海外高端厨房电器品牌，销售渠道主要是电商和微商。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，预计未来三年会推出 3-5 个新的专业品牌。

8、咖啡机品牌 Barsetto 情况介绍？

答：Barsetto 是公司在海外注册的咖啡专业品牌，主要销售咖啡机和咖啡胶囊，公司有专门的团队在运作，相关产品在

海外已上市，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，也会采用租赁模式，经营咖啡机耗材市场，因此会涉及到三方，除了公司以外，还有租赁机器的租赁方及负责日常维护服务的服务商或者经销商。

9、国内代理 Morphy Richards 今年的销售情况及明年销售情况预计？

答：Morphy Richards 国内代理销售渠道主要是电商和微商等线上渠道，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。国内代理 Morphy Richards 今年预计可以实现 8000 万元左右收入，增长比较平稳，预计明年可以继续保持稳定增长。

10、随着国内年轻人的消费方式越来越西式化，公司觉得未来国内市场是否还有提升空间？

答：目前西式小家电在国内重复购买率还不高，整个国内市场销售规模不大，随着国内消费者的消费习性的转变，国内市场未来还有提升空间。

11、未来国内销售规划？

答：公司未来会通过拓宽产品线、渠道及切入专业品牌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%。

12、公司研发人员构成？

答：近年来，公司不断增加研发投入，研发队伍不断壮大，公司研发技术人员约 2000 人左右，新进人员主要是从全国各地引进小家电专业技术人才及高校毕业生。

13、公司明年的业绩是否能保持增长？

答：要看整体市场情况，公司争取整体销售规模内生增长

	10%左右，利润的增速超过收入的增速。 14、明年毛利率、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，预计能够保持稳定增长，但短期内不会有大幅度的变化。 15、明年大股东是否有减持计划？ 答：公司控股股东广东东菱凯琴集团有限公司所持公司股份锁定期限是自公司股票上市之日起三十六个月，且已承诺在锁定期满后两年内无减持意向。第二大股东东菱电器集团有限公司所持公司股份锁定期限是自公司股票上市之日起三十六个月，且已承诺：所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，每年减持数量不超过其持有的公司股份的 20%，同时低于公司总股本的 5%；其拟减持公司股票的，将提前三个交易日通知公司并予以公告。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 11 月 11 日