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：2016-039

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 王鹤岱先生　贺振兴先生 平安资管　顾军蕾女士　杨淋滟女士 周光远先生
时间	2016 年 11 月 24 日（星期四）
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 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，欧美各占 40%左右，9%左右出口东南亚国家及其他地区，国内销售占比 11%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。 公司产品品类丰富，能够满足客商的一站式采购需求。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 20 多个大类产品，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，咖啡机出口额占中国出口额的 30%以上。近年来，公司一直专注主业，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。 公司从过去传统的制造加工转为“研发+制造”的企业，掌握了产品的核心技术，所以公司在产品的定价上也有了更大的话语权。加上公司的标准化和自动化建设，以及加大产品的创新力度，近几年的毛利率和净利率都有较平稳的提升。 **2、创新产品的定义？** 答：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。 **3、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，公司咖啡机品牌 Barsetto 也即将会有创新产品推出。 **4、预计明年创新产品的占比？** 答：预计占比 20%左右，主要会集中在高端电动类厨房电器及健康美容电器等产品。 **5、公司自主品牌战略？** 答：公司目前自有品牌主要是 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耗材，相关产品在海外已上市，国内市场正在布局，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如健康美容电器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，未来三到五年品牌销售规模占比目标争取达到 15%。 **6、Morphy Richards 国内代理销售情况介绍？** 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。Morphy Richards 的国内品牌代理，既可以拓宽公司国内销售的渠道，也可以为以后公司推广其他品牌积累运营管理经验。 **7、公司在国内市场与 Morphy Richards 的合作方式？** 答：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，未来可能会采取其他方式进行合作。 公司与 Morphy Richards 达成合作的原因是：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。 **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、国内销售的净利率水平？

答：国内销售的净利率水平好于出口，其中 Morphy Richards 净利率较高，15%左右。

10、新产品主要来自客户还是公司主动研发后推荐给客户？

答：都有。公司每年会派大量销售人员及研发人员参加国内外各大展会；同时会订阅最新的知名第三方报告来了解市场需求；除此之外，公司拥有覆盖全球的营销网络和经验丰富的营销团队，与飞利浦、松下、西门子等国际品牌商建立了长期战略合作伙伴关系，结合全球各知名品牌商需求进行综合分析，进而反哺市场，满足客户“一站式”采购需求。

11、公司创新产品团队的组织形态？

答：公司的工厂按产品线进行划分，同时针对不同群体的客户需求，把产品分为高、中、低三个层次，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。

研发技术团队主要分成四级：一级负责概念产品、核心技术；二级负责产品落地；三级负责更新换代；四级负责外观、安全标准调整等。

12、公司研发团队的专业背景？

答：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，高校毕业生进公司之后会进行内部专业渠道的培养。 **13、研发团队怎么进行奖励？** 答：公司有相应的的绩效考核体系，同时设了相应的开发及项目奖金，与产品的销量及项目挂钩。 **14、公司产品标准平台化建设介绍？** 答：公司将产品配件进行平台及模块标准化生产，编制标准化零件库，促成部件标准化下的低成本运作。产品的标准化平台设计，可以为公共节省大量的模具费用、提升产品的设计效率、缩短开发工程师设计周期、节省生产换模时间、模具管理费用和物流配套成本，同时提升了生产系统的稳定性，从而有效降低了单位生产成本，使公司在满足了部分客户小订单、个性化的产品需求的同时保证了产品毛利率。 **15、未来产能构建计划？** 答：公司本次非公开发行股票所募集资金将会扩充部分产能，未来公司将会构建更加专业化、精细化的生产线，同时会加大自动化投入，目前健康美容电器项目已经开始构建、投产。 **16、人民币贬值对公司业绩的影响？** 答：就单一汇率因素来讲，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,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。 **17、公司出口产品如何定价？** 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。

	18、公司对管理层有哪些激励措施？ 答：公司管理层比较稳定，公司对管理层有一套严格的绩效考核体系，管理层的薪酬福利与公司的业绩等指标挂钩，同时，公司正在积极探索和研究适合公司长远发展的股权激励计划，暂时未有具体的方案。 **19、公司非公开发行股票项目的进度?** 答：公司 2016 年非公开发行股票申请已于 2016 年 10 月 19 日获得中国证监会核准通过，但尚未收到中国证监会的书面核准文件。 **20、公司明年的业绩增长目标？增长来源？** 答：公司争取整体销售规模内生增长 10%左右，利润的增速应该会超过收入的增速。增长主要来源于新产品线及创新产品。
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 11 月 24 日