

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：2016-042

| | |
|----------------------|--|
| 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 | 广发证券 蔡益润 智 健 广州证券 叶文辉 沈 杰 华宝兴业基金管理 肖 扬 大数长胜资产管理 冯 健 聚沅资本管理 陈国富 华宝投资 黄万涛 |
| 时间 | 2016年12月16日(星期五) |
| 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 | <p style="text-align: center;">一、活动情况简介</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 style="text-align: center;">二、投资者互动环节主要交流内容</p> <p>1、公司基本情况介绍？</p> 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、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、公司本次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。

3、公司今年四季度的销售情况？

答：延续三季度的销售态势，全年保持稳定增长。

4、公司对明年业绩的展望？

答：随着募投项目的推进、加快自动化建设及加强产品创新力度，公司争取整体销售规模内生增长 10%左右，利润的增速应该超过收入的增速。

5、原材料价格上涨和人民币贬值对公司影响？

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；原材料价格上涨对公司产品的毛利率也有一定影响。但公司的订单周期较短，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。

6、公司有没有就原材料价格波动做一些套期保值业务？

答：没有。公司会考虑原材料供求及价格波动情况，做一些战略性采购安排。

7、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。

8、公司有没有就特朗普当选美国总统后的政策动向做一些应对措施？

答：公司会密切关注后续政策变化。

9、公司近年来人力成本上升情况？未来是否考虑向海外转移设厂？

答：前几年国内人力成本确实每年增长较快，预计今后会有所放缓。随着人力成本增长放缓，及公司加快自动化、平台化建设，预计费用率会有所下降，公司会继续采取多种措施严格管控费用端。公司曾经探讨过向东南亚等国家转移设厂，但考虑到产业配套、用工文化等多方面因素，暂无此计划。

10、公司外销市场主要竞争对手？

答：公司外销市场上主要的同行包括闽灿坤、德豪润达、莱克等小家电生产企业。

11、公司今年内销增长情况？

答：销售收入增长 15%左右。

12、公司内销的净利率水平？

答：公司外销的净利率 6%左右，内销的净利率高于外销，Morphy Richards 国内销售的净利率达到 15%以上，但内销总体规模还很小，仍有待提高。

13、Morphy Richards 国内代理今年销售情况？

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。明年会增加新品类，目标争取销售规模实现 1.5 亿元左右。

14、Morphy Richards 国内代理目前主要有哪些品类产品？

答：目前主要有电热水壶、咖啡壶、果汁机等厨房电器产品。

15、未来 Morphy Richards 国内代理销售的体量能达到多大？

答：Morphy Richards 国内代理销售还有较大的扩展空间，随着品类的增长及品项的扩张，未来 Morphy Richards 国内代理销售有可能达到 3-5 亿元/年。

16、未来内销渠道拓展？

答：主要还是电商、电视购物、礼品、微商等线上渠道为主，专业品牌还会采用专业渠道，咖啡机品牌 Barsetto 采取商业推广的模式，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，先商用，后民用。

17、咖啡机品牌 Barsetto 推广进展情况？

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，定位是全球市场。国内推广已经在一些大城市启动，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。同时，Barsetto 已推出一款便携胶囊咖啡机 Tripresso。Barsetto 项目刚刚启动，量还不小，预计明年会形成一定的收入规模。

18、目前已经进驻哪些城市进行推广？

答：广州、深圳、武汉等城市。

19、公司自主品牌 Donlim 与公司名称“新宝”不匹配，有可能会降低顾客对 Donlim 的了解和信赖度，公司是否考虑过这个问题？

答：这个问题公司也有意识到，主要是跟之前一些商标权有关，公司目前正在着手解决。

20、公司明年是否计划推出新品牌？

答：重点还是推广 Donlim、Morphy Richards 及 Barsetto。

21、公司今年毛利率提升较多主要得益于哪些品类产品？

答：都有。主要得益于产品创新及自动化、平台化建设，基本每个大类的产品都会推出创新产品。

22、明年预计哪些品类产品增长较快？

答：空气净化器、暖风机、地拖等家居护理电器产品，空气净化器预计明年海关数据会排名出口前两位，家居护理电器未来会成为公司业绩重要增长点之一。

23、一般客户下多大的订单公司才会接单？

答：公司实行柔性化生产，公司每个品类的单一订单量不是特别大，订单的特点是小批量，多品种，但每个品类的产销量较大，如电热水壶、咖啡机等产品每年产销量过千万台。

24、健康美容电器进展情况介绍？

答：健康美容电器相关产品主要包括电动牙刷、直发器、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

| | |
|-----------------|--|
| | <p>出，直发器今年销量 600-700 万台，其他健康美容电器产品也在进行相关的技术储备。公司争取未来 2-3 年销售收入实现 3-5 亿元。健康美容电器会成为公司未来业绩重要增长点之一。</p> <p>25、公司未来发展计划？</p> <p>答：公司未来仍然会专注主业，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、健康美容电器等品类延伸，深度挖掘新老客户需求，加强创新力度和自动化建设，同时发展自主品牌，未来三到五年公司国内销售规模占比目标争取达到 15%左右，整体销售规模争取每年内生增长 10%左右，利润的增速超过收入的增速。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2016 年 12 月 19 日 |