

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：2017-001

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 王鹤岱先生 银河基金 王翊先生 上银基金 翁伟皓先生
时间	2017 年 1 月 12 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、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	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、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 2016 年四季度收入增速是否有维持？

答：基本差不多，全年保持 10%左右增长。

3、公司 2017 年一季度订单情况？

答：继续保持增长的态势。

4、公司如何看待 2017 年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；但市场竞争是充分的，而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。

5、公司产品毛利率与汇率是否有长久的相关性？

答：人民币贬值短期是有利因素，但相关性不大，不能画等号。

	6、近两年公司毛利率增长较快原因分析。 答：主要原因如下： 1、不断提高的创新能力，创新产品销售比重增加带来产品盈利能力的提升； 2、加快产品平台化和自动化建设, 减少了人工投入，同时效率也有了较大提升； 3、针对不同群体的客户，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, 效率有了较大改善。 7、公司预计 2017 年毛利率继续保持增长最主要原因？ 答：创新。 8、公司产品的报价趋势？ 答：综合目前原材料价格上涨等因素，预计产品的报价将呈上涨趋势。 9、公司原材料主要有哪些？生产成本中材料占比多少？ 答：公司原材料主要包括：PP、ABS、AS 等塑料类材料，不锈钢、漆包铜线等五金材料，以及温控器、IC 集成块、熔断器等核心零部件。生产成本中直接材料占比 70-80%左右。 10、公司目前自动化程度？ 答：公司产品共有 20 多个大类，2000 多个型号，公司的订单特点是小批量，多品种，所以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，但公司认为自动化改造的空间还很大，未来还会逐步延伸到总装, 实行人机混用。 11、今年预计哪些品类产品增长较快？ 答：新品类未来预计会增长较快些，如家居护理电器、健康美容电器等，但原有品类如电热水壶、电热咖啡壶等厨房电器产品预计也会有较平稳的增长。
--	---

12、公司生产的电动牙刷的定位？是超声波的吗？

答：中高端，超声波电动牙刷。

13、电动牙刷目前的出货量？

答：电动牙刷去年下半年刚刚推出，目前量还不大。电动牙刷项目是公司健康美容项目之一，公司争取未来 2-3 年健康美容项目销售收入实现 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。

14、Morphy Richards 模式是否会复制？

答：Morphy Richards 的国内品牌代理，算是一个试验点，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。目前虽然也有一些其他品牌意向与公司采取这种模式进行合作，但是公司品牌代理是有选择性的，首先该品牌与公司本身有合作，是公司的客户，同时会选择一些有特色的有一定知名度适合中国市场需求的品牌。目前公司的品牌战略重点更多会放在自主品牌 Donlim、Barsetto 及 Morphy Richards 的代理。

15、公司国内销售现有主要渠道？

答：目前国内销售主要通过电商、电视购物、礼品、微商等线上渠道及专业渠道进行销售及推广，咖啡机专业品牌 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。

16、美国贸易保护政策对公司业绩影响？

答：根据目前客户及订单反馈情况，影响不大。公司会持续密切关注后续政策动向，但公司认为应该不会有较大影响。

17、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。

	18、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，将按相关规定提前通知公司并予以公告。
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 1 月 13 日