

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：2017-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2017年5月4日（星期四）下午15:00至17:00
地点	投资者关系互动平台
上市公司接待人员姓名	董事长 郭建刚先生 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 独立董事 卫建国先生 东莞证券股份有限公司保荐代表人 袁炜先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 活动致辞</p> <p>大家好！今天非常高兴能够与大家在网上进行交流，我们将充分听取各位投资者的建设性意见，进一步推动新宝股份的长期发展。同时，也希望在今后的发展中，能够得到投资者朋友们更多的关注和支持！过去一年，全球经济复苏进程缓慢，国内经济形势缓中趋稳、稳中向好。面对错综复杂的国际国内经济环境，公司坚持“实现有质量的增长，成为全球知名的、最具竞争力的小家电企业”的战略发展目标，通过技术创新、自动化建设等一系列措施，提质增效，继续保持规模增长领先行业水平，盈利水平实现快速增长，行业龙头地位进一步得以提升。2016年，公司实现营业收入 698,534.07 万元，较 2015 年同期增长 10.75%；实现利润总额 55,914.47 万元，较 2015 年同期增长 51.23%；实现</p>

归属于上市公司股东的净利润 43,099.00 万元,较 2015 年同期增长 52.01%。基于良好的业绩,公司董事会建议向全体股东每 10 股派发现金红利 3.50 元(含税),同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股。2017 年,公司将继续保持规模增长领先行业水平的基础上,通过组织再造和制造布局再造,提高公司的产品竞争能力和盈利能力;通过提升产品研发创新、开发技术、营销服务能力、生产制程管理能力、品牌塑造能力,打造公司的高中低端全方位竞争力,在厨房电器、家居电器、婴儿电器、个护美容等产品领域,努力成为全球知名家电品牌的重要合作伙伴、新兴市场的品牌商和制造商。最后,欢迎大家踊跃提问。谢谢大家!

二、 投资者互动环节主要交流内容

1. 请问,截止到 4.28 收市公司股东户数多少?机构数多少?谢谢回复!

答:您好,感谢您对公司的关注!截至 2017 年 4 月 28 日收市后,公司股东总户数为 12,944 户,其中机构户数是 515 户。谢谢!

2. 今年公司人力成本的大幅度上升?对公司产品价格影响有多大?

答:您好,感谢您对公司的关注!未来公司将继续通过加大自动化投入等措施,在业务规模提升的同时,严格控制人员数量及人力成本。谢谢!

3. 去年的市场行情并不好,物价又涨,今年公司在市场开拓方面有什么计划?能否详细谈谈?

答:您好,感谢您对公司的关注!公司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、婴儿电器、健康美容电器等产品线延伸,通过增加新品类,实现销售规模横向增长。内销方面,通过拓宽产品线、渠道及发展自主品牌等措施来提升国内市场份额。谢谢!

4. 我是公司的一名小股东,请问我想现场参加股东大会,不知道应该怎么做?需要什么样的程序?

答：您好,感谢您对公司的关注和支持!自然人股东出席公司现场股东大会,须持本人身份证、股东账户卡办理登记手续,异地股东可凭以上有关证件采取信函或传真方式登记。信函或传真方式须在 2017 年 5 月 17 日 17:30 前送达本公司。公司传真:0757-25521283。联系地点:广东省佛山市顺德区勒流街道办龙洲路大晚桥边新宝股份证券部。详细情况请查阅公司于 4 月 28 日在深交所网站披露的《关于召开 2016 年年度股东大会通知的公告》,也可致电 0757-25336206 问询。谢谢!

5. 公司未来发展前景如何?对目前这个行业的前途看好吗?

答：您好,感谢您对公司的关注!小家电作为准快消品,推陈出新快,公司认为海外市场小家电需求仍会保持平稳增长。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。公司管理层对公司未来的发展充满信心。谢谢!

6. 请问公司里是否有专人负责回答全景网投资者关系互动平台里股民的问题?股民的问题是否会传到公司的高层?

答：您好,感谢您对公司的关注!公司非常重视信息披露及和投资者交流工作,董事会秘书会及时回答投资者在深交所互动平台的提问,并把大家的意见及建议及时转达公司管理层。谢谢!

7. 去年监管层要求现金分红,各交易所也发布了现金分红指引,公司怎么看,有这个打算吗

答：您好,感谢您对公司的关注!公司 2016 年度利润分配预案为:以现有公司总股本 625,721,360 股为基数,拟向全体股东每 10 股派发现金红利 3.50 元(含税),共派发现金股利 219,002,476.00 元,同时以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股。该预案尚需提交公司 2016 年度股东大会审议通过。谢谢!

8. 请介绍一下公司所处行业和主要产品?

答：您好,感谢您对公司的关注!公司是小家电出口龙头企

业，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。谢谢！

9. 公司今年有没有新产品和新业务拓展？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司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、婴儿电器、健康美容电器等产品线延伸，通过增加新品类，实现销售规模横向增长。内销方面，通过拓宽产品线、渠道及发展自主品牌等措施来提升国内市场份额。谢谢！

10. 请介绍一下公司的行业地位？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司是小家电出口龙头企业。电热水壶、蒸汽站、搅拌机、多士炉、滴液式咖啡机、面包机等多类产品的出口量位居国内第一。谢谢！

11. 做大、做好市值管理是每个公司成长的必然追求，公司是如何进行市值管理的？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司层面会努力做好自身经营，同时做好及时公平的信息披露和有效的信息沟通，有效保持与投资者的信息沟通。谢谢！

12. 做为高管你对公司的股价有何看法？股价的上扬能体现上市公司的潜质和气魄！希望管理层关心一下自己公司的股价！以提振二级市场的股东对公司的信心!!! 谢谢

答：您好，感谢您对公司的关注！二级市场股价的波动受市场环境、投资者判断等多方面因素影响，公司基本面良好，公司

会继续努力搞好自身经营，以更好的业绩回馈投资者。谢谢！

13. 公司的规模优势具体会体现在哪些方面？公司的品牌如何管理？互相间的市场是否有重合以及竞争关系？如何增强各品牌间的凝聚力？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司的规模优势主要体现在：公司产品线丰富，能够为客户提供“一站式”采购需求。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。现阶段公司也在代理海外高端厨房电器品牌 Morphy Richards 的国内销售。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。每个品牌主打产品和定位不同，相互间没有竞争关系。公司总部有专门的品牌管理部进行统筹，公司总裁是品牌总负责人，不同的品牌由不同的专业团队在运作。谢谢！

14. 公司生产经营的季节性如何？哪个季节是旺季？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司产品主要出口欧美等国家地区，欧美的主要节日相对集中在下半年，公司生产销售旺季也主要集中在下半年。谢谢！

15. 除了在巨潮网上查看公司公告，还可以在哪里了解公司的日常经营情况？

答：您好，感谢您对公司的关注！重大信息请以公司在巨潮资讯网等指定媒体发布的公告为准，同时也可以关注公司的官方网站。谢谢！

16. 去年公司经营遇到的最大困难是什么？今年有望改善吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司去年面临的经营困难主要体现在外部经济环境的变化带来公司资源的合理匹配方面。谢谢！

17. 公司是否会进军新的细分市场和领域，以及扩大市场占有率？如果会，请问新的领域现在占公司营业收入比重是多少？未来打算提升到多少？多长时间能实现？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司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、婴儿电器、健康美容电器等产品线延伸，通过增加新品类，实现销售规模横向增长。内销方面，通过拓宽产品线、渠道及发展自主品牌等措施来提升国内市场份额。未来会加强专业品牌运作，逐步提高国内市场份额，未来三到五年国内销售规模占比目标争取达到 15%，谢谢！

18. 能介绍一下公司现在各大区域的销售和占有率等基本情况吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！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。谢谢！

19. 行业有没有周期性？

答：您好，感谢您对公司的关注！小家电行业不存在明显的周期性特征。谢谢！

20. 公司今年有没有新产品和新业务拓展？对城镇一体化带来大发展机遇，公司有没有具体的发展计划

答：您好，感谢您对公司的关注！公司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、婴儿电器、健康美容电器等产品线延伸，通过增加新品类，实现销售规模横向增长。内销方面，通过拓宽产品线、渠道及发展自主品牌等措施来提升国内市场份额。谢谢！

21. 请问公司公司的核心竞争力是什么？

答：您好，公司核心竞争力主要体现在产品线丰富，能够满足客商的一站式采购需求；产业配套完善、成本控制能力强；客户数量众多、区域分布均衡；研发创新能力突出、新产品实现速度快等方面。谢谢！

22. 请预估一下未来十年公司的市场规模多大？谢谢！

答：您好，感谢您对公司的关注！全球西式小家电市场需求呈现稳定增长。欧美发达国家作为西式小家电的主要消费市场，小家电产品普及程度高，有大量升级换购需求。包括中国、南美、非洲等国家在内的新兴市场，小家电产品普及率较低，随着国民经济增长和人们生活水平提升，需求将保持快速增长。谢谢！

23. 请问：公司产品的技术含量如何？专利多吗？行业垄断地位如何？那些项目能给公司带来利润增长点？预计是否能保持3年的增长？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司始终重视技术研发和工业设计，自成立以来，专利数量逐年递增。公司未来将会在继续巩固提升现有西式厨房小家电优势产品的基础上，逐步向家居护理电器、婴儿电器、个护美容电器等领域扩展。同时，公司也将利用自身产品技术服务平台优势，采取专业品牌运作策略，大力发展国内自主品牌业务，通过产品、渠道、营销方式等创新，逐步提高国内市场销售份额。公司管理层对公司未来的发展充满信心，公司业务会保持稳定增长，谢谢！

24. 请问公司产品出口哪些国家和地区？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司产品主要出口欧美等发达国家，并积极开拓东南亚、中东、非洲等新兴市场，现已进入全球100多个国家和地区，已形成了覆盖全球的销售网络系统。谢谢！

25. 杨总，公司去年毛利率如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！近几年公司产品的毛利率整体稳步上升，2016年公司整体毛利率20.13%。谢谢！

26. 去年机构投资者去公司做调研吗，都是哪些？我们这些中小投资者在哪里能看到机构投资者的调研情况？

答：您好，感谢您对公司的关注！去年到公司调研的机构较多，具体情况请查阅公司在深圳证券交易所互动易平台

(<http://irm.cninfo.com.cn/ssessgs/S002705/index.html>)披露的调研报告，谢谢！

27. 公司采取了具体怎样的应对措施, 在同业中不断做大做强?

答：您好，感谢您对公司的关注！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、健康美容电器延伸。同时公司会继续加大创新力度及自动化投入，提高公司的盈利能力，在发挥自有优势的同时，继续挖掘新的业务增长点和其他适合公司长远发展的业务。谢谢！

28. 眼镜叔叔好，我喜欢你，哈哈。公司有哪些产品呢？

答：您好，感谢您对公司的关注！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。谢谢！

29. 曾总裁，您好！公司产品居多，将如何优化产品结构？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将加大产品创新力度，加大对智能化、个人护理健康类等产品的布局。谢谢！

30. 曾总，公司在科研方面的投入如何，科研费用占销售总额的多少

答：您好，感谢您对公司的关注！2016 年底公司研发人员有 2128 人，2016 年研发投入 20,965.58 万元，占营业收入比重 3%左右。谢谢！

31. 郭叔叔好，公司的主营业务介绍一下，我喜欢你，哈哈。2014 年 1 月 21 日上市。

答：您好，感谢您对公司的关注！公司是小家电行业出口龙头

企业，公司产品 90%左右出口欧美等国家。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，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。近年来公司新增了家居护理类电器、婴儿电器、健康美容电器等多个品类的产品。谢谢！

32. 请问公司目前的产能利用率如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前总体产能利用率基本饱和。谢谢！

33. 曾总，在品牌建设方面，公司有何计划？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前自主品牌 Donlim 在国内销售的主要是烘焙类电器产品，如面包机、烤箱等，现阶段公司也在代理一些海外品牌的国内销售，如 MORPHY RICHARDS；未来公司还将探索针对其他品类产品采用新的品牌进行运作，如咖啡机品牌 Barsetto 等。

34. 公司与 Morphy richards 的品牌代理合作发展如何？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司与 Morphy richards 保持长期稳定合作关系，近些年公司代理 Morphy Richards 国内市场的销售业务快速增长，2016 年实现 8000 万元左右的销售额，2017 年争取销售规模实现 1.5 亿元左右。谢谢！

35. 公司目前在市场营销方面取得哪些突破？

答：您好，感谢您对公司的关注！海外营销方面，积极应对多变的市场环境，实现销售利润的双向增长；细分客户需求，积极引入新产品线，不断丰富公司产品品类；有针对性的拓展市场，挖掘潜在客户，新兴市场占有率得到有效提升。国内营销方面，摩飞品牌以线上加线下全渠道生态圈的精细管控，销售大幅提升；与时俱进，通过视频直播、软文推进等手段扩大品牌影响力。谢谢！

附件清单（如有）	无
日期	2017年5月5日