

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：2017-011

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 <u>2017年半年报业绩说明会（电话会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	广发证券、华泰证券、光大证券、兴业证券、中信证投、华龙证券、嘉实基金、大成基金、海通证券、安信基金、淡水泉投资、泽辉资产等 52 方接入电话会议
时间	2017 年 8 月 30 日（星期三）下午 15:30-16:00
地点	广东新宝电器股份有限公司总部三楼会议室（电话会议）
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、公司中报业绩介绍以及三季度业绩预期 1. 公司 2017 年中报业绩情况 公司 2017 年上半年营业收入 379,698.93 万元，较上年同期增长 25.86%；归属于上市公司股东的净利润 19,343.74 万元，较上年同期增长 35.91%。分地区来看，外销收入同比增长 24.80%，内销收入同比增长 33.98%。在外销市场中，欧洲市场及新兴市场增速较快，北美市场相对增长慢些。内销市场主要是 Morphy Richards（摩飞）国内销售今年增长较快。 2. 2017 年 1-9 月公司整体业绩情况预计 公司降低了三季度利润增速预期，预计 2017 年 1-9 月归属于上市公司股东的净利润变动幅度在-10%至 20%。主要原因

	是今年三季度以来：1）人民币兑美元汇率短期升值较大；2）原材料（例如铜等有色金属、不锈钢、塑料等）价格上涨较快。 按照目前订单来估计，预计 2017 年全年收入增速 15%以上，利润保持稳定增长的态势。 二、问答环节主要交流内容： 1. 公司对人民币升值和原材料涨价有何应对措施？ 答：（1）加强成本控制及效率改善； （2）加大创新产品、新项目引入； （3）对产品结构进行调整，尤其是价格调整。对于近期原材料涨价及人民币对美元汇率的大幅升值，公司已在进行产品价格的调整工作，但效果体现有一定的滞后性。同时由于外部环境变化太快，部分已经产生的订单仍需要时间消化。 2. 员工持股计划情况？ 答：员工持股计划草案已经通过了公司股东大会审议通过，公司正在准备实施工作，争取今年三季度落地。 3. 上半年公司产品毛利率保持稳定的主要因素是什么，是否与公司采取的合同报价有关？ 答：主要因素： （1）上半年人民币对美元汇率升值 2 个多点，升值速度并不是特别快，而公司报价用的基础汇率要低一些，所以对上半年毛利率影响不大； （2）虽然原材料从 2016 年四季度开始上涨，但在 2017 年二季度有一个低潮期，所以对上半年毛利率影响不大； （3）公司对产品结构做了一定的调整。 4. 公司对报价调整的周期是什么？ 答：与外部环境变化有关，针对原材料波动、汇率波动等都会及时进行调整。但由于对旧产品和大客户采用的是定时谈价的方式，所以价格有一定的延续周期。 5. 公司三季度业绩预估偏低，除了人民币升值、原材料
--	--

涨价以外，还有没有其他影响因素？

答：主要是上述因素影响。公司目前生产经营一切正常，公司效率改善是有效的，所以全年收入增长预计也能维持 15% 左右的增速。同时，外部条件变化的影响有 2-3 个月的滞后期，对于近期原材料涨价及人民币对美元汇率的大幅升值，公司已在进行产品价格的调整工作，但效果体现有一定的滞后性。所以对三季度业绩有较大影响。

6. 去年三季度、四季度业绩高增长的因素今年有变化吗？是否可延续？

答：从订单来说，从去年下半年延续到今年上半年，订单充足，这一直是收入规模增长的因素；从产品的生产，效率的改善角度来说，相应的因素还是延续的，变化不大。

7. 上半年外销增长较快，除了价格原因，有没有系统原因？

答：从整个海外出口来说，欧洲经济复苏，欧洲市场增速超过北美；从企业主观来说，公司对新兴市场加大了推广力度，东南亚、亚非拉、南美等新兴市场增长较快。从目前公司订单增长来看，增速超过行业增长速度。

8. 明年外销增长是否能持续？

答：明年的情况暂时不确定。从订单周期来看，现在较多新项目可以确定，但对于旧订单的延续性目前还不能确定。

9. 除了欧洲经济复苏、新兴市场推动，在老客户方面是否能拿到更多的市场份额？

答：老客户是稳定增长的。公司的客户比较分散，这个与市场本身有关系。产品方面，老产品的份额在进一步提升，比如水壶、咖啡壶、电动类产品还有较大的增量，未来将继续保持这个优势。

10. 内销情况简单介绍？

答：内销品牌上，Donlim(东菱)表现不错；Morphy Richards

（摩飞）增长更快一些，有翻倍的增长；Barsetto 还在推广期铺货阶段，目前量还不大，预计明年会形成一定的收入规模。

虽然内销的毛利率相对外销更高，但费用也较高，总体来看二者净利率差别不会很大。

11. 历史上每年销售费用和管理费用合计的费用率，下半年比上半年低一些的原因？

答：受春节放长假影响，上半年产量比下半年低，而费用基本相同，所以导致上半年费用率高。

从今年上半年费用的情况来看，费用率比去年同期下降了 0.84%，除了规模增长影响以外，为应对外部环境的变化，公司对费用也加强了管控。

12. Morphy Richards（摩飞）目前在国内市场的销售规模？

答：Morphy Richards（摩飞）去年全年销售额为 8 千万元左右，今年全年的目标为争取销售额达到 1.5 亿元以上。

13. 健康美容电器是否会在国内推出新的品牌？公司健康美容电器主要有哪些品类？

答：是的，预计会在今年下半年或明年上半年推出。相关产品出口业务（OEM/ODM）已经开始出货了。健康美容电器主要产品包括直发刷、电动牙刷、洗脸仪、脱毛器、射频美容仪等。

14. 创新类产品占比多少？

答：15%左右。创新产品的标准依旧是新产品+毛利率大于 20%。但由于外部环境的变化，主要是成本的上涨会对毛利率产生一定影响，我们会对创新产品做一定的安排。

15. 内销渠道电商占比？电商的增长情况？内销净利率水平？线上、线下净利率水平？

答：Donlim（东菱）和 Morphy Richards（摩飞）合计电商占比 60%左右。Donlim（东菱）基本没有线下销售，Morphy

Richards（摩飞）有少部分。

净利率的情况，在整个产业链上，Donlim（东菱）的净利率高于出口净利率，大约 7%-8% 左右。Morphy Richards（摩飞）的净利率高一点，大约在 15% 左右。

16. Morphy Richards（摩飞）和 Donlim（东菱）的品牌收入情况？

答：从全年来看，Morphy Richards（摩飞）的销售收入争取实现 1.5 亿元以上销售；Donlim（东菱）预计同比增长 25% 左右。

17. 前面提到的收入增长 15% 以上，是指全年还是三季度？

答：是指 2017 年全年。从三季度所接订单及客户意向来看，按现在的增长数量进行估计，我们预计全年 15% 的增速是可以实现的。

18. 从 7 月份公司披露的投资者关系公告来看，公司预计全年的汇兑损失是 2-3 千万，而上半年的汇兑损失是 2500 万，请问公司对全年的汇兑损失的预计有何变化？有何措施或预案？

答：站在不同的时点，外部情况会不同，会导致预判不同。因此我们现在很难对全年的汇兑情况做判断，目前看到的不同机构对汇率的判断都不同。今年 7 月份公司的汇兑损失大约在 1100 万左右。

目前公司在汇率上采取的措施不多。卖出远期外汇是一种方式，但会选在有所反弹后卖出。在银行方面，我们有集中结汇的安排，时间的选择、定价的选择会有所扰动，包括进行打包结汇可以争取多一些点数。

19. 2017 上半年收入增速 25%，去年 5% 左右，今年的增速可持续吗？

答：今年上半年的收入增速确实比较高，主要原因如下：

	1) 公司竞争力增强，拓宽产品线促进销售规模的增长，其中家用电器今年增长较快；2) 平台化之后，平台产品的导入增多，如电动类产品、电热水壶；3) 加强专业品牌运作，国内销售有了较快增长，其中 Morphy Richards（摩飞）国内销售今年增长较快；4) 外部环境的变化，欧洲经济复苏带动订单增长。从行业数据，如机电产品的出口数据也可以看到这个情况。 从下半年来看，数量增速达到 15%左右是可以保证的，但由于去年下半年是高峰期，因此增速相比上半年会有下降。全年肯定会高于去年。
附件清单（如有）	无
日期	2017 年 8 月 30 日