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：2019-008

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 _____
参与单位名称及人员姓名	中信证券 林昱昊 王 晗　海通证券 朱默辰 刘 璐 长江证券 孙 珊 周 振　德邦基金 陶雨涛 嘉实国际资产管理 陈叶雁南　源乘投资 李婷婷 盈峰投资控股集团 王 钊
时间	2019 年 6 月 25-28 日
地点	广东新宝电器股份有限公司总部会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书 陈景山先生 证券事务代表 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、外销市场是否会受欧美经济环境影响？中美贸易摩擦对公司业绩的影响？** 答：小家电在欧美等发达国家作为生活必需品、准快消品，推陈出新快，单价较低，受经济环境影响不大，公司认为海外市场小家电需求仍会保持相对平稳。 公司出口美国的产品采用的是 FOB 交易模式，由买方自行清关并支付关税。公司出口美国产品的收入占公司营业收入的 25%-30%左右。但经公司初步核对，此次美国对华产品征税清单涉及公司产品较少，影响较小，主要是吸尘器、烤箱等，根

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	据公司测算，两轮征税清单涉及公司产品 2018 年的销售收入占公司 2018 年主营业务收入 3%左右。目前，全球小家电产能大部分集中在中国，凭借综合竞争优势，短期内海外品牌公司难以找到匹配的替代资源，订单大规模转移到其他国家或地区的可能性不大。从公司 2018 年及目前的美国订单来看，订单流失较少，无明显变化。公司会密切关注后续相关政策变化。 **2、公司现有的供应链配套体系？公司未来是否会考虑在东南亚等地区转移设厂？** 答：公司现有的配套制造体系覆盖模具、电子电器配件、电机、不锈钢、塑料、喷涂、色粉、压铸等比较完整的配套设施。完善的供应链配套体系，一方面可以保障供应链的稳定性及产品的品质保证，另一方面可以保障新产品研发的响应速度。 公司也在考察探讨是否在东南亚等国家转移设厂这个问题，但考虑到产业配套及劳动力技能等问题，暂时无具体计划。 **3、公司自主品牌策略及运作情况介绍？** 答： 公司实施专业产品、专业品牌策略。自主品牌 Donlim（东菱）主要提供大众化、性价比高的生活电器产品；公司也在代理海外品牌 Morphy Richards（摩飞）的国内销售，Morphy Richards（摩飞）定位是提供中高端生活电器产品；同时，公司注册了咖啡机自主品牌 Barsetto（百胜图）及茶电器自主品牌鸣盏，与意大利品牌 Laica（莱卡）合作在国内销售净水电器产品，部分相关产品已上市。 公司总部有专门的品牌管理部进行统筹，不同的品牌营销由不同的专业团队运作。公司总裁是品牌总负责人。不同的品牌产品制造、物流、品牌策划等共用公司的平台，推广由不同的专业团队在运作。每个品牌是个独立的事业部，团队主要是自主培养，还会引进外面的营销人才。 **4、 自主品牌主要销售渠道？**

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

答：Donlim（东菱）主要通过电商、电视购物、礼品等方式进行销售；Morphy Richards（摩飞）在电商、微商、小红书、抖音等线上渠道及网红渠道都有销售；Barsetto 采取商业渠道的模式，进驻国内大城市的办公楼、写字楼、大商场、苏宁小店等。鸣盏和 Laica（莱卡）主要也是通过电商、微商等线上渠道进行销售。

Morphy Richards（摩飞）目前有少部分线下渠道，集中在高端百货、精品超市等，预计今年会在全国投设更多场景展示平台。

未来产品渠道考虑会根据产品特性来定，比如健康美容电器可能会落到美容店、化妆品专柜等。

5、公司国内销售自主品牌及 ODM 的比重？

答：公司国内销售主要来源于自主品牌运营，另一方面加强了与互联网公司进行合作，比如小米、名创优品、拼多多等。互联网公司销售产品最直接的优势是减少中间环节，降低费用，这种新兴业态预计未来会有较快增长。

公司国内销售自主品牌占比 60%-70%左右，ODM 订单及其他占比 30%-40%左右。

6、公司与 Morphy Richards（摩飞）合作的具体方式？今年 Morphy Richards（摩飞）的销售情况及净利率水平？

答：目前公司与 Morphy Richards（摩飞）在国内市场的合作方式是全国独家代理，公司 2017 年 11 月与 Morphy Richards（摩飞）续签了长期的授权协议。Morphy Richards（摩飞）收取固定的品牌使用费加一定比例的销售提成。

随着 Morphy Richards（摩飞）爆款产品的陆续推出，今年 Morphy Richards（摩飞）的销售同比有较快的增长，预计全年收入可以实现翻倍增长。Morphy Richards（摩飞）的净利率较高，达到 15%左右（含制造）。

7、公司与小米合作情况介绍？

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

答：公司目前与小米相关单位合作的主要有净水器、电热水壶、电动牙刷、烤箱等，目前有一定规模的产品主要是净水器，电热水壶，小米净水器的生产大部分是和公司合作的。公司目前实际上是和小米的硬件公司进行合作，从产品线角度来看还有合作空间，例如咖啡机、保温杯等，目前已经有几个与小米协商中的产品项目。

8、公司怎么平衡国内 ODM 业务与自主品牌？

答：公司从 OEM/ODM 转型到自主品牌，这是必经之路，同时两者不冲突，公司现在是“研发+制造”的企业，通过 ODM 业务，积累了大量的技术和研发设计能力。一般新品类产品都是在 ODM 订单先推出，好处在于可以接触到很多 ODM 客户，掌握到很多信息及经验，新品推出之后，也可以得到市场反馈等方面的信息，自主品牌也有更足够的时间和经验去安排。平衡点在于公司自主品牌不会推出与 ODM 订单一样的产品，两者是不同的产品体系，技术创新成果会优先用于自主品牌。

9、公司如何应对汇率波动风险？

答：一方面公司有 30%左右的进口材料，会进行对冲；另一方面公司有 30%左右的新品会综合考虑汇率等因素即时报价；另外，公司会加大收款力度，加强对汇率变动的分析，运用远期外汇合约等金融工具来降低汇率波动风险，公司目前已签订 2 亿美元左右的远期外汇合约；同时公司会通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力。

10、原材料价格波动对公司业绩的影响？有没有就原材料做套期保值业务？

答：公司订单周期较短，产品报价及调价时会综合考虑原材料价格波动等因素。公司没有做原材料套期保值，但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。

11、公司毛利率、净利率是否还有提升空间？

答：人工成本未来预计会持续上升，但这部分因素公司可

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

以通过自动化、产品结构升级来克服。长期来看，对于一个有竞争力的 ODM 企业来说，净利率做到 6%-8%是合理的，8%以上就需要靠内销自主品牌的发力。公司费用是较为刚性的，随着创新产品销售增长及自有品牌建设的推进，以及自动化改造的深入，公司净利率预计可以继续保持较稳定的增长，但短期内不会有大幅度的变化。

12、公司如何捕捉爆款产品或者说受市场欢迎的创新产品？

答：公司有专业的团队进行市场分析和产品策划。公司持续专注专业，与全球超过 1,000 家客户建立了业务关系，拥有覆盖全球的小家电营销网络和经验丰富的营销团队，与飞利浦、松下、西门子、摩飞等国际品牌商建立了长期战略合作伙伴关系，可以结合全球各知名品牌商需求进行综合分析，进而反哺市场。

13、公司现在招工情况？

答：生产员工有一定的流动性，公司目前的招工主要是补充流动员工的缺口，用工总量基本没有缺口，下半年销售旺季会适当增员。

14、公司二季度的销售情况？

答：收入端：外销基本保持平稳增长，内销基本保持年初的目标，实现 30%左右增长；利润端：努力实现较好增长，主要是国内自主品牌销售占比提升，也有汇率方面的一些影响。

15、公司对 2019 年全年销售收入的预期？

答：预计公司 2019 年外销收入会保持平稳增长，内销增速预计会快于外销增速。

16、公司未来三年发展规划？

答：公司目前还是以小家电为主业。外销方面，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；内销方面，公司实施专业产品、

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	专业品牌策略，大力巩固和发展已有的自主品牌，同时加强与互联网公司的合作，逐步扩大国内市场销售份额，争取实现国内销售占比 20%以上。
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 6 月 28 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn