

证券代码：002723

证券简称：金莱特

广东金莱特电器股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	2022年4月14日：光大证券、招商证券、安信证券、华安证券、西南证券、申港证券 2022年4月15日：兴业证券、浙商证券	
时间	2022年4月14日 15:00-17:30 2022年4月15日 15:00-17:30	
地点/方式	线上会议	
上市公司接待人员名单	金莱特董事、常务副总经理孟繁熙、董事会秘书梁惠玲、投资总监全叡、证券事务代表胡昕	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书梁惠玲对公司主要业务做了简要介绍：金莱特多年坚持自主创新，产品远销海内外 100 多个国家和地区，近年来家电板块不断品类扩充和渠道拓展，增加了空净电器、消杀电器、美容电器、个护电器、电子烟等产品品类；工程施工板块工程订单充足，非公开发行股票的顺利实施，为家电业务和工程施工业务创造了更多的机会。</p> <p>本次对投资者关注的问题做了解答，主要问题及回复情况如下：</p> <p>1、公司近几年业绩下滑的原因？未来小家电业务、工程施工业务、电子烟业务的业务布局如何？</p> <p>2020 年以来，受新冠疫情、贸易摩擦、外汇波动、</p>	

原材料价格上涨、国际物流运输成本上涨等因素，对整个出口行业造成较大影响，导致公司小家电业务的营业成本有所增加。

公司于 2019 年完成国海建设的收购后，已实现“小家电”+“工程施工”的双轮驱动业务模式。公司小家电板块一直致力于“品类扩充、渠道拓展”的横向发展目标。品类扩充方面，公司新增品类不仅包括已具备成熟生产和销售体系的空净类产品，还包括准备重点打造的电子烟、宠物电器、美容电器、个护电器等产品，其中电子烟为未来重点投入方向；渠道拓展方面，公司将在继续深挖海外市场的同时，加大国内市场及大客户方面的投入，在巩固线下渠道优势的同时探索各种线上新型销售方式。

公司工程施工板块将继续“稳健发展、适度延伸”的策略，在全力完成本年利润承诺的基础上，做好定增的“安全与智能化工程设备购置项目”，形成新的利润增长点。

针对电子烟产品的布局，公司现已完成对国内知名电子雾化烟品牌铂德的投资，并已与铂德公司签署《“一带一路”战略合作框架协议》，将铂德的电子雾化烟产品、烟油的研发优势，与公司的海外销售渠道优势、生产规模及成本优势相结合。海外销售方面，公司将全力完成《“一带一路”战略合作框架协议》中约定的不少于 1,000 万美元的销售目标；国内业务方面，公司将根据国家相关法律法规及指导意见的规定，全力申请各类电子烟相关许可证，保证公司在合法合规的前提下从事电子烟的生产经营活动。目前公司已组建电子烟专项研发团队和销售团队，并已在印尼组建当地销售团队，公司所代理的铂德电子烟产品于“一带一路”国家市场的

推广销售工作正有序开展中。2022 年，随着国家对于电子烟行业监管政策的落地，公司将适时捕捉行业机会，不断完善在电子烟领域的战略布局。

2、介绍下公司电子烟情况？

针对电子烟产品的布局，研发设计方面，公司目前已经推出 2 款一次性电子烟机型，预计今年年内推出不少于 20 款机型，且种类包括但不限于一次性电子烟和换弹式电子烟。

生产方面，公司已于 2021 年对电子烟生产端进行了设计和布局，并于 2021 年年底在国家烟草专卖局官方网站上提交了关于生产、品牌和零售方面的信息申报，后续江门市烟草局已对公司进行多次现场检查。

销售方面，公司目前正在发挥现有海外销售资源，在一带一路国家进行销售。此外，公司计划在全球范围内参加各国电子烟展会，并根据展会的获客情况，因地制宜的在各国布局当地销售团队。在电子烟新规的指引下，公司正在全力准备各类电子烟许可证的申请工作，以保障公司在合法合规的前提下从事国内电子烟的生产经营活动。

3、与铂德合作的合作方式有哪些？

公司于 2021 年 11 月完成了对国内知名电子雾化烟品牌铂德的股权投资，并已与铂德公司签署《“一带一路”战略合作框架协议》，将铂德的电子雾化烟产品、烟油的研发优势，与公司的海外销售渠道优势、生产规模及成本优势相结合。

合作协议中约定铂德向公司授权销售“Boulder 铂德”品牌产品，同意公司在“一带一路”国家独家销售“Boulder 铂德”品牌电子烟产品，公司将全力完成合作协议中约定的不少于 1,000 万美元的销售目标。

铂德当初接受金莱特的 3,000 万人民币投资，除了评估了金莱特的销售渠道以外，更看重的是公司供应链配套能力。金莱特工厂位处广东省江门市，产业链配套相比现在以深圳为主的工厂更具成本优势。铂德与金莱特未来计划在销售、研发生产上全方位合作。

4、公司销售费用占比较低的原因及后续安排

公司从成立之初目标市场定位在海外，因此前期海外市场布局较深，海外客户合作时间相对较长，客户粘性度高，公司照明产品、风扇类产品主要通过各项展会的形式获取新客户资源，并通过精益化生产提高公司成本优势，抢夺市场份额。随着公司新兴小家电，如空气净化器、消杀电器、宠物电器等产品的大力推广、疫情缓解等商务活动的恢复、电子烟海外营销团队的建设及产品宣传，公司销售费用将有所提升。

5、公司电子烟“一带一路”国家的海外销售布局情况如何？是否仅依赖原有经销商进行销售？

自从去年 FDA 开始批准电子烟上市，很多“一带一路”国家已迅速放开电子烟销售，当地电子烟市场规模发展迅速，如巴基斯坦是去年全球电子烟增速最快的市场之一，金莱特将借助这一行业发展和新兴市场红利，实现产品多元化发展。

一带一路涉及国家较多，且每个国家对电子烟的要求和接受程度不同，目前是以前期家电业务沉淀的客户为主进行推广。同时也根据不同国家和地区的政策、文化、消费习惯，制定不同的产品和销售策略。后续公司将在全球范围内参加各国电子烟展会，并根据展会的获客情况，因地制宜的在各国布局当地销售团队。

6、公司在电子烟领域的竞争力是什么？

公司在电子烟领域具备的优势有：①电子烟新规落

	<p>地后，资质将成为该行业的核心竞争力，公司目前正在积极准备烟草专卖生产企业许可证的申请；②公司生产制造方面具备完善的生产线并将充分发挥公司在家电领域的品质管理优势和成本优势；③公司将借助电子烟这个市场空间大的产品，进一步拓展“一带一路”市场，大力发展品牌战略，塑造自身品牌或与铂德的联名品牌。</p> <p>7、公司在电子烟许可证上的申请情况如何？</p> <p>4月13日，国家市场监督管理总局和国家烟草专卖局有关部门就《电子烟》国家标准和《电子烟管理办法》的有关问题进行了解答。5月5日起，电子烟相关企业可以提交烟草专卖生产企业许可证的申请意向。根据初步研判，公司符合申请烟草专卖生产企业许可证的基本条件，并将积极准备申请。具体以国家烟草专卖局批复的结果为准。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月15日