

## 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：2022-004

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司金莱特 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 19 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“金莱特 IR” 微信小程序、价值在线网络平台
上市公司接待人员姓名	董事长：杨健佳 总经理：卢保山 常务副总经理：孟繁熙 董事会秘书：梁惠玲 财务总监：李晓冬 独立董事：饶莉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董事长您好，请问公司在一带一路国家有哪些销售电子烟的优势市场？</p> <p>答：感谢您对金莱特的关注！自美国 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。公司在“一带一路”国家具有丰富的展销渠道，接下来公司将借助这一行业发展和新兴市场红利，积极推进相关产品品类的销售。谢</p>

谢!

**2、公司和铂德合作销售电子烟的进展如何？未来公司在电子烟方面有何规划或预期？**

答：感谢您对金莱特的关注，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。目前，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，在全力完成与铂德于合作协议中约定的不少于1,000万美元的销售目标的基础上，深度开拓海外电子烟市场。金莱特投资铂德，除了看重铂德在电子烟领域的品牌价值外，更看重铂德在烟油方面的技术沉淀以及在美国FDA布局的PMTA申请；而铂德除了评估了金莱特的销售渠道以外，更看重的是金莱特供应链配套及成本控制能力，铂德意向与金莱特在销售、研发生产上全方位合作。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并接受了江门市烟草局已对公司进行多次现场检查。目前，公司在电子烟新规的指引下，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。电子烟新规落地后，资质将成为该行业的核心竞争力。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。谢谢！

**3、营业收入有所增长为什么净利润却是下降的，主要的原因是什么？**

答：感谢您对金莱特的关注！2021年内，由于全球原材料价格持续上涨、汇率波动显著、芯片供给不足、全球海运市场运力紧张、海运成本大幅提高等因素对国内外经济环境造成巨大影响，同时疫情持续演变给公司业务扩张带来更大机遇和挑战，导致公司小家电业务的营业成本有所增加。面对国内外复杂局面，公司在稳定海外业务的同时，积极加大国内大客户的开拓力度，持续加大研发项目投入，迅速向市场推出新品，积极加大施工业务市场开发，实现营业总收入 13.21 亿元，同比增长 21.24%。其中：小家电业务实现营业收入 7.31 亿元，同比增长 3.25%、工程施工业务实现营业收入 5.89 亿元，同比增长 54.70%，工程施工业务收入占比较去年有所上升。谢谢！

**4、一带一路国家及地区未来将成为小家电的主要增量市场。请问公司跟一带一路哪些国家有合作？未来一带一路建设上还有何规划？**

答：感谢您对金莱特的关注！金莱特深耕海外小家电市场 20 余载，目前公司已经建立起覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络，目前公司的小家电海外市场占比 70%，国内市场占比 30%。主要集中在东南亚、南亚、非洲、中东、南非几个地区。未来公司将针对不同市场的市场容量、产品类型、客户购买力、产品竞争特性等差异化因素，采取不同的产品定位及销售策略。

对于一带一路国家的建设机会，我们也在积极关注。谢谢！

**5、公司在我国小家电市场所占的份额有多少？未来打算如何提高？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司的移动电风扇和移动照明两大类产品远销全球 100 多个国家及地区，产品口碑得到国内外客户高度认可，在海内外市场具备较高的知名度及市场地位，尤其在“一带一路”国家深耕多年，是“一带一路”国家小家电及移动照明出口龙头企业，产品在当地具有很强的渗透与影响力。海外市场方面公司将凭借所建立的起覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络布局优势，根据新兴市场需求推广热门产品，紧跟国家战略步伐，通过品牌出海等多举措，深化海外市场开发与渗透。目前，公司国内市场主要以环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等一系列健康小家电产品为主销产品，客户群体主要为国内知名品牌商，如：名创优品、斗禾电子、骆驼、美的等。公司将加大国内市场及大客户方面的投入及开拓力度，持续提升经销代理服务水平，在巩固线下渠道优势的同时探索各种线上新型销售方式以及采取专业品牌运作策略，大力发展自主品牌业务，通过产品、渠道、营销方式等进行创新，不断提高市场销售份额及综合竞争力。谢谢！

**6、贵司主营业务是小家电，请问布局电子雾化器、蒸汽眼罩及医美健康管理等领域是出于什么样的考虑？未来如何与小家电业务协同发展？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司小家电业务一直致力探索细分领域市场机会，以市场需求为导向积极扩充新品类新产品。目前公司除新增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。未来，公司将发挥自身制造全产业链的优势及丰富的渠道资源，通过产品、渠道、营销方式等进行创新，不断提高小家电市场销售份额及综合竞争力。谢谢！

**7、请问公司可充电照明灯具、可充电交直流两用风扇目前在手订单情况如何？今年新签合同占比多少？根据目前订单情况能否预测下一季度的利润情况？能否扭亏？**

答：感谢您对金莱特的关注。公司目前处于销售旺季、在手订单充足，关于公司 2022 年第一季度的业绩情况，请您关注公司在巨潮资讯网披露的定期报告和有关公告。谢谢！

**8、卢总您好，我是四川大决策王博 贵公司在工程方面目前收入贡献度是高于小家电还是低于小家电？未来会加大投入工程施工领域方面吗？**

答：感谢您对公司的关注！2021 年，公司小家电业务与工程施工业务的收入占比分别为 55.39%、44.61%，工程施工业务占比较上年有所提升。随着国家对基建政策支持力度不断加大，面对广阔的建筑市场，公司将利用其自身发展资源，找准定位，做好市场开发，重点挖掘优质项目；强化管理，保证工程质量，以质量获取市场的认可，提升企业品牌效益；深化布局，打通上下游，拓展产业链，包括：借助定增项目募集资金优势，加快“安全与智能化工程设备购置项目”募投项目的投入进度，落实推进盘扣式脚手架等安全设备租赁业务；进一步提高企业盈利能力和市场竞争力，紧抓绿色发展机遇，坚定信心乘势而上，推进企业健康可持续发展。

**9、小家电业务毛利率下降的原因？今年对于毛利**

**率有何规划？**

答：感谢您对金莱特的关注！2021年内，由于全球原材料价格持续上涨、汇率波动显著、芯片供给不足、全球海运市场运力紧张、海运成本大幅提高等因素对国内外经济环境造成巨大影响，同时疫情持续演变给公司业务扩张带来更大机遇和挑战，导致公司小家电业务的营业成本有所增加，毛利率下降。展望2022年，随着美国进入加息周期，我们判断大宗商品价格将逐步回落，人民币升值的脚步也将放缓，小家电市场有望迎来一个小阳春。公司将充分发挥自身多年的产业技术积淀优势，内部坚持精细化生产管理变革，持续提升自身产品及品牌影响力，继而提升公司产品毛利率，实现小家电业务的高质量可持续发展。谢谢！

**10、接下来将进入夏季旺季，想问一下风扇系列产品销售峰值是否到来？公司现有的产能情况如何？**

答：感谢您对金莱特的关注！夏季是风扇系列产品需求旺季，市场对该系列产品需求巨大，而公司生产和销售相对终端需求时间会有所提前，目前公司风扇产品销售额达到全年较高水平。公司将会根据市场对产品需求的变化，合理利用产能，保证产能充足满足客户订单需求。谢谢！

**11、请谈谈公司去年一年时间的进步表现和不足，以及今年的准备怎么做。**

答：感谢您对金莱特的关注！2021年全球疫情仍在肆虐，全球主要经济体货币超发而引发的通胀压力正逐渐显现，大宗商品价格上涨，人民币汇率持续升值、航运价格暴涨，这些因素都制约着公司的业务发展。在全行业都面临着相同压力的情况，对公司来说既是挑战，又是机遇，我们在遵循着政府的防疫指导下，员工安心

上岗，生产井然有序。报告期内，公司围绕“小家电”+“工程施工”双轮驱动业务模式，在小家电板块方面一直致力于“品类扩充、渠道拓展”的横向发展目标，不断加大研发投入，新增了空净类电器、消杀类电器、厨房电器等健康小家电，同时还计划重点打造的电子烟、宠物电器、美容电器等新品类产品；工程施工板块推进了“立足江西，面向全国”战略，获得充足在手订单，完成年度业绩对赌承诺；投资方面，公司积极探索业务的外延式发展，通过投资方式开展业务的横向及纵向延伸，报告期间已布局电子雾化器、空气净化滤料、蒸汽眼罩及医美健康管理等领域；同时，公司在去年完成了非公开发行项目，共募集了5.73亿元，接下来，公司将借助募集资金优势，加快两个募投项目的投资建设进度，提升公司综合竞争力及增加利润增长点。未来，在小家电业务方面，公司将加大国内市场及大客户方面的投入及开拓力度，在巩固线下渠道优势的同时探索各种线上新型销售方式以及采取专业品牌运作策略，大力发展自主品牌业务，通过产品、渠道、营销方式等进行创新，不断提高市场销售份额及综合竞争力；在工程业务方面，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；在对外投资方面，做好前期布局项目的投后管理工作，尤其是电子烟业务的销售推广及生产布局。

**12、请问公司风扇系列产品受季节周期的影响有多大？对公司整体经营是否造成影响？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司风扇系列产品销售主要集中在每年的11月份至次年5月份。公司经过多年的技术沉淀和渠道深耕，目前已成为品类丰富、品



质优良的小家电制造商，在海内外市场具备较高的知名度及市场地位，目前公司也在向市场推出一系列环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等健康小家电产品，风扇系列产品季节性周期对公司整体经营没有造成重大影响。谢谢！

**13、相对同行业，公司的产品最吸引客户的优势是什么？产品的复购率有多少？**

答：感谢您对金莱特的关注，金莱特深耕海外小家电市场 20 余载，积累了大量的海外优质客户。吸引客户的不仅仅是一个方面，完美的品质、具有市场竞争力的价格、信守承诺的交期、完善的售后体系都是金莱特赖以生存的优势。目前海外的很多客户都是合作十年以上的合作伙伴。谢谢！

**14、请问一下公司正在推进的健康电器产业化项目目前进度如何？未来主要市场在哪里？中国还是国外？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司于 2021 年 12 月完成了非公开发行股票，募集的部分资金用于健康家电项目发展。目前公司正在加大研发力度，研发一系列健康生活小家电产品，包括环境电器、个护电器、消杀电器等，并延伸向宠物电器、美容电器及教育照明产品。除了内部加大研发力度，公司在健康电器产业进行外延式的投资和合作。公司于 2021 年通过产业基金参股艾易西（中国）环保科技有限公司，布局空气净化类产品；与国家级科研院下属子公司航天河科技达成合作，获得“天宫”品牌独家授权，推出“航天级”空气净化器产品。公司多年深耕国内外销售市场，海外销售网络发达，公司将顺应国家“一带一路”的倡导，密切关注客户所在国家的消费需求，推出具有竞争力的产品，实现品牌



出海。随着我国人均可支配收入的提高，人们对健康电器的需求不断增加，未来我国小家电市场将会稳步增长，公司将会继续以大客户和自主品牌的形式，打造爆款产品。

**15、我们看到去年公司的工程施工业务相比上年有较大幅度的增长，请问主要原因是什么？在国家大力扶持基建的大背景下，公司将如何在建筑行业脱颖而出呢？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司全资子公司国海建设专注于工程施工领域，现拥有 1 项发明专利、10 项实用新型专利及 8 项工程施工总承包和承包资质，是国家总承包以及施工企业。2021 年国海建设紧抓行业发展机会，承接了湛江华发、新城股份等知名企业工程施工业务，并入库成为其总承包施工合格供应商，使得业务有了较大幅度的提升。全年实现营收 5.89 亿，同比增长 54.7%，全年净利润达到 3,574 万，超额完成 3,000 万的业绩对赌任务。2022 年是实施“十四五”规划承上启下之年，国家发改委明确了要推进“十四五”规划 102 项重大工程项目建设，将会有大量基建项目规划落地实施。同时面对多变复杂的经济环境，国家在房地产行业的限制正在松绑，国海建设将利用其自身发展资源，找准定位，做好市场开发，重点挖掘优质项目；强化管理，保证工程质量，以质量获取市场的认可，提升企业品牌效益；深化布局，择时拓展产业链，通过定增项目落实推进盘扣式脚手架等安全设备自用和租赁业务；进一步提高企业盈利能力和市场竞争力，紧抓绿色发展机遇，坚定信心乘势而上！谢谢！

**16、公司目前的销售渠道网是怎样的？公司如何应对线上渠道“内卷”的情况？**

答：感谢您对金莱特的关注！海外市场：目前公司已经建立起覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络，公司根据不同消费市场的市场容量、产品类型、客户的能力和竞争特性的差异等因素，采取了独家销售、合作销售和开放式销售三种方式相结合的销售模式。国内市场：一方面公司通过覆盖全国的 31 个省级代理商进行销售，同时通过大客户部寻找优质合作伙伴发展业务，另一方面，公司也积极探索线上商城、直播带货、社群团购等新型线上销售模式。对于“内卷”的现象，我们认为不仅仅体现在线上销售渠道，同时也体现在各行各业。我们将秉持“共创金品，共赢未来”的使命，通过技术创新赋予产品生命力和竞争力，积极应对多变的市场竞争。谢谢！

**17、公司未来增速是否有预期？公司有哪些准备工作？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司已实现“小家电”+“工程施工”的双轮驱动业务模式，小家电板块公司根据市场需求，快速响应并进行新品研发、设计，向市场推出一系列环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等健康小家电产品。目前公司正在逐步加大环境电器、个护电器、消杀电器等健康电器的研发力度，并延伸向宠物电器、美容电器以及教育照明灯具等领域拓展。工程施工板块 2022 年业绩对赌目标为 5,000 万，目前在手订单充足，且募投资金的到位使得购置安全设备的募投项目顺利推进，能够形成一定的脚手架租赁收入。谢谢！

**18、请问电子烟行业市场规模是什么样的？电子雾化器未来是否会成公司的主要产品？**

答：感谢您对金莱特的关注！根据电子烟行业协会

的预测，2021 年国内电子烟 GMV 约 197 亿元，同比增长 36%，国外电子烟市场零售规模 800 亿美元，同比大幅增长 120%，三年复合增长率为 35%。未来电子烟纳入烟草体系监管后，预计行业准入门槛将大幅提升，集中度将提升，行业竞争格局也会发生较大变化。电子烟产品为公司未来重点投入方向之一，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并接受了江门市烟草局对公司进行的多次现场检查。目前，公司在电子烟新规的指引下，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。目前，公司正发挥现有海外销售资源，在一带一路国家进行销售相关产品。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，深度开拓海外电子烟市场。谢谢！

**19、公司 22 年的生产经营目标是什么？新的业绩增长点主要来自于哪里？**

答：感谢您对金莱特的关注！小家电业务方面，公司将继续顺应国家“一带一路”的倡导，深耕海外市场，在保持原有品类竞争优势的同时，密切关注客户所在国家基础设施改善情况以及终端消费者的需求变化，适时推出具有竞争力的新品类，充分利用募集资金到位的优势，加快健康电器的研发进度，探索细分领域市场机会，勇于创新，敢于尝试，积极推出新品类新产品。公司也将采取专业品牌运作策略，大力发展自主品牌业务，通过产品、渠道、营销方式等进行创新，不断提高市场销售份额及综合竞争力。通过公司产品竞争力的提升，进

而提升公司的品牌影响力，最终实现品牌出海的战略目的。工程施工业务方面，公司将继续推进“立足江西，面向全国”战略，密切关注宏观经济政策，抓住市场机遇，继续发挥自身优势，做好市场开发，坚持建筑市场不放松。同时，深化布局，打通上下游，拓展产业链，加快“安全与智能化工程设备购置项目”募投项目的投入进度，落实推进盘扣式脚手架等安全设备的自用和租赁业务。逐步加大配套产业链建设，进一步提高企业盈利能力和市场竞争力，紧抓绿色发展机遇，坚定信心乘势而上，推进企业健康可持续发展。同时，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，并继续借助上市公司平台优势，挖掘和探索行业相关优质赛道，通过投资、并购等方式横向或者纵向切入相关领域，发挥自身制造全产业链的优势及丰富的渠道资源，整合优势、协同发展。谢谢！

**20、请谈谈原材料上涨和短缺对公司的影响。公司是如何进行消化的？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司基于规模优势拥有较强的原材料采购议价能力，中长期能够基本消化原材料价格波动带来的风险。此外，公司将根据市场价格适时与供应商签订长期供货协议；对主要原材料价格走势进行监控，择机储备适当库存，平抑原材料价格波动对公司经营造成的不利影响。此外，公司将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。同时加大收款力度，加强对汇率变动的分析，运用远期外汇合约等金融工具保值避险，减少汇兑损失。同时，面对整体经济大环境的影响，公司将在稳定海外业务的同时，积极加大国内大客户的开拓力度，持续加大研发项目投入，扩大产能的同时丰富公司业务类别，不断提高

市场销售份额及综合竞争力。谢谢！

**21、请问杨董事长，公司的愿景、使命和定位是什么，未来想要达到什么样的高度？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司以成为全球专业化程度最高、竞争力最强的充电备用照明及电器企业为愿景，以“诚信、责任、激情、创新”为核心价值观，持续怀抱“共创精品、共赢未来”的理念与使命，发展为具有核心竞争力的智能制造企业，并力争成为国内外知名龙头小家电企业。谢谢！

**22、公司各大产品的生产周期是多长？从计划下达到最后产品出库。**

答：感谢您对公司的关注！在产品生产方面，公司自行开发了适合自身发展的管理模式和管理流程。公司业务部门获得订单后，迅速完成订单的成本核算，采购部根据订单要求立刻实施采购；生产部门根据订单合理安排生产流程和生产能力。报告期内，公司通过实施精益生产管理及加强信息化系统的应用，从而提升产销体系效率，让公司的柔性生产优势在市场日趋重视产品质量和供货速度的情况下更得以体现。公司产品的生产周期，因产品品类、客户地域等因素有所差异，一般在2—4周之间。谢谢！

**23、产品研发跟创新对贵司来说应该非常重要，请问公司针对产品研发人员的激励机制是怎样的？公司靠什么来吸引优秀的研发人员？**

答：感谢您对公司的关注！公司向来重视自主研发，通过技术设计创新赋予产品生命力和竞争力。去年，在面临大宗商品价格上涨，人民币汇率持续升值、航运价格暴涨等一系列大环境因素影响下，公司加大研发力度，快速向市场推出新品，为公司输入、储备“新鲜血

液”，实现小家电业务营收增长，研发团队可谓发挥着不可替代的作用。公司重视研发人员培养及激励，基于研发人员的特征，结算自身技术特点以及实际发展情况从年度薪酬、股权激励、岗位晋升机制等等各个维度设置了合适的激励组合以吸引优秀研发人员。谢谢！

**24、目前在研的新产品有哪些？上市计划有吗？**

答：感谢您对金莱特的关注！2021年内，公司根据市场需求，快速响应并进行新品研发、设计，通过运用较强的技术创新实力、完善的采购管理体系实现产品量产，向市场推出一系列环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等健康小家电产品。目前公司正在逐步加大环境电器、个护电器、消杀电器等健康电器的研发力度，并延伸向宠物电器、美容电器以及教育照明灯具等品类拓展，预计在年内推向市场，敬请期待，谢谢！

**25、股价不断下跌，贵公司如何看待目前的股价，是否有回购的打算或其他维稳股价的措施？**

答：感谢您对金莱特的关注！股票价格受市场行情，行业政策等金融市场环境以及投资者偏好、公司经营情况等多重因素影响。公司目前经营一切正常，请投资者持续给予公司信心，经营层也必将全心全意经营好公司，创造效益回报股东。谢谢！

**26、董事长您好，面对当前公司所受的疫情、汇率及原材料等方面的风险影响，公司未来有什么策略去应对类该风险？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司基于规模优势拥有较强的原材料采购议价能力，中长期能够基本消化原材料价格波动带来的风险。此外，公司将根据市场价格适时与供应商签订长期供货协议；对主要原材料价格走势进行监控，择机储备适当库存，平抑原材料价格波动



对公司经营造成的不利影响。此外，公司将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。同时加大收款力度，加强对汇率变动的分析，运用远期外汇合约等金融工具保值避险，减少汇兑损失。同时，面对整体经济大环境的影响，公司将在稳定海外业务的同时，积极加大国内大客户的开拓力度，持续加大研发项目投入，扩大产能的同时丰富公司业务类别，不断提高市场销售份额及综合竞争力。谢谢！

**27、公司电子烟业务开展是否受国家电子烟政策影响？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司在入股铂德科技之前，已经在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，同时江门市烟草局已对公司进行多次现场检查。目前，公司在电子烟新规的指引下，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。国家的电子烟新规，将行业上游原材料、中游制造端、品牌端、下游的零售终端全产业进行规范化管理，将打破现有行业无序竞争的态势，为终端消费者提供安全、可靠的产品。国家电子烟新规有利于金莱特在电子烟行业的布局。谢谢！

**28、公司未来还会进行电子烟产业的收购/并购么？**

答：感谢您对金莱特的关注！2021年，公司通过股权投资的形式投资国内知名电子烟企业铂德科技布局了电子烟行业，并获得“铂德”电子烟“一带一路”国家品牌代理权；未来公司将会根据国家法规、行业政策、市场情况，持续关注电子烟全产业链上的布局机会。谢



谢!

**29、公司目前在研发的产品项目有哪些？进展及前景如何？**

答:感谢您对金莱特的关注! 2021年内, 公司根据市场需求, 快速响应并进行新品研发、设计, 通过运用较强的技术创新实力、完善的采购管理体系实现产品量产, 向市场推出一系列环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等健康小家电产品。目前公司正在逐步加大环境电器、个护电器、消杀电器等健康电器的研发力度, 并延伸向宠物电器、美容电器以及教育照明灯具等领域拓展。公司将继续顺应国家“一带一路”的倡导, 深耕海外市场, 在保持原有品类竞争优势的同时, 密切关注客户所在国家基础设施改善情况以及终端消费者的需求变化, 推出更多具有竞争力的新品类。随着美国进入加息周期, 我们判断大宗商品价格将逐步回落, 人民币升值的脚步也将放缓, 小家电市场有望迎来一个小阳春, 敬请期待, 谢谢!

**30、财总您好, 公司 2021 年营收为 13.21 亿元, 同比增长 21.24%, 未来哪些领域可能实现业绩增长?**

答:感谢您对金莱特的关注! 报告期内, 公司围绕“小家电”+“工程施工”双轮驱动业务模式, 在小家电板块方面一直致力于“品类扩充、渠道拓展”的横向发展目标, 不断加大研发投入, 新增了空净类电器、消杀类电器、厨房电器等健康小家电, 同时还计划重点打造的电子烟、宠物电器、美容电器等新品类产品; 工程施工板块推进了“立足江西, 面向全国”战略, 获得充足在手订单, 完成年度业绩对赌承诺; 投资方面, 公司积极探索业务的外延式发展, 通过投资方式开展业务的横向及纵向延伸, 报告期间已布局电子雾化器、空气净

化滤料、蒸汽眼罩及医美健康管理等领域；同时，公司在去年完成了非公开发行项目，共募集了 5.73 亿元，接下来，公司将借助募集资金优势，加快两个募投项目的投资建设进度，提升公司综合竞争力及增加利润增长点。未来，在小家电业务方面，公司将加大国内市场及大客户方面的投入及开拓力度，在巩固线下渠道优势的同时探索各种线上新型销售方式以及采取专业品牌运作策略，大力发展自主品牌业务，通过产品、渠道、营销方式等进行创新，不断提高市场销售份额及综合竞争力；电子烟业务方面，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 万美元的销售目标以及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，不断完善在电子烟领域的战略布局。在工程业务方面，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。谢谢！

**31、公司产品的营销模式及营销渠道情况？优势在哪？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司小家电业务以“自有品牌”和“ODM”相结合的方式销售，目前公司已经建立起覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络，公司根据不同消费市场的市场容量、产品类型、客户的能力、产品竞争特性的差异等因素，采取了独家销售、合作销售和开放式销售三种方式相结合的方式。在某些市场或某些产品上，公司给予部分有实力的客户进行独家销售，从而调动客户的积极性，提高其利润水平，有效的对产品和客户进行分流以实现公司的销售目

标。海外业务，主要销往“一带一路”国家和地区，多数海外客户合作时间均在5-10年以上，客户粘性高；且通过海外渠道端对当地消费者有很强的渗透与影响力，有利于公司其他新推小家电产品出海，引导目标市场的消费升级。国内业务，一方面有全国各省级代理的业务覆盖，另一方面有国内知名品牌商，如：名创优品、斗禾电子、骆驼、美的等。同时，公司也积极探索线上商城、直播带货、社群团购等新型线上销售模式。谢谢！

**32、董秘您好，公司与深圳铂德签署了“一带一路”战略合作框架协议，请说明，公司和铂德的合作模式及具体情况？**

答：感谢您对金莱特的关注！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。目前，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，在全力完成与铂德于合作协议中约定的不少于1,000万美元的销售目标的基础上，深度开拓海外电子烟市场。金莱特投资铂德，除了看重铂德在电子烟领域的品牌价值外，更看重铂德在烟油方面的技术沉淀以及在美国FDA布局的PMTA申请；而铂德除了评估了金莱特的销售渠道以外，更看重的是金莱特供应链配套及成本控制能力，铂德意向与金莱特在销售、研发生产上全方位合作。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

面的信息申报并接受了江门市烟草局已对公司进行多次现场检查。目前，公司在电子烟新规的指引下，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。电子烟新规落地后，资质将成为该行业的核心竞争力。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。谢谢！

**33、财总您好，麻烦您说明公司去年对外投资项目的情况。**

答:感谢您对金莱特的关注! 2021年,公司积极探索业务的外延式发展,通过投资方式开展业务的横向及纵向延伸,报告期间已横向布局电子雾化器、空气净化滤料、蒸汽眼罩及医美健康管理等行业领域,并纵向开拓新型零售销售渠道,以拓宽公司销售网络。公司将秉承协同发展的理念开展外延式发展模式,挖掘和探索行业相关优质赛道,通过投资、并购等方式横向或者纵向切入相关领域,发挥自身制造全产业链的优势及丰富的渠道资源,整合优势、协同发展。谢谢!

**34、请问股东数有多少**

答:感谢您对金莱特的关注! 截至2022年2月28日,公司普通股股东总数为9,934名。谢谢!

**35、请公司董事长说明,公司目前所代理的铂德电子烟产品出口业务的情况。**

答:感谢您的关注! 铂德与公司签署了《“一带一

路”战略合作框架协议》，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。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。谢谢！

**36、公司当前在国际及国内的市场占有率情况？**

答:感谢您对金莱特的关注！公司是“一带一路”国家小家电及移动照明出口龙头企业。经过多年的技术沉淀和渠道深耕，公司的移动电风扇和移动照明两大类产品远销全球 100 多个国家及地区，聚集了大批优质的海外客户，产品口碑得到国内外客户高度认可，目前已成为品类丰富、品质优良的小家电制造商，在海内外市场具备较高的知名度及市场地位。公司成立至今一直专注于产品的研发和生产制造，已形成了具有“全覆盖、柔性化、响应快”特点的全产业链制造能力，在同行业中具有一定的规模优势。谢谢！

**37、公司去年归母净利润为 1799.01 万元，同比下降 30.67%，请说明下降原因及非经常性损益的具体情况？**

答:感谢您对金莱特的关注！2021 年内，由于全球原材料价格持续上涨、汇率波动显著、芯片供给不足、全球海运市场运力紧张、海运成本大幅提高等因素对国内外经济环境造成巨大影响，同时疫情持续演变给公司业务扩张带来更大机遇和挑战，导致公司小家电业务的营业成本有所增加，毛利率下降。非经常损益主要系 2021 年收到的政府补助，具体请您关注公司在巨潮资讯

网披露的年度报告，谢谢！

**38、董秘您好，贵公司去年股权激励计划的业绩目标完成情况如何？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司股权激励方案分三期解锁/行权，其中第三期解锁/行权的业绩考核要求为2021年净利润不低于1,500万元、相比2018年，2021年营业收入增长率不低于15%。根据中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告，公司2021年实现营业收入132,052.38万元，实现净利润1,750.00万元。相比2018年，2021年营业收入增长率为59%，公司业绩考核达标。公司已为股权激励计划中符合资格的激励对象办理完毕解锁/行权手续。谢谢！

**39、公司去年12月发布公告称完成非公开发行募资，请说明募集资金的用途、规划以及对公司业绩的影响。**

答：感谢您对金莱特的关注！公司本次非公开发行募集资金总额为5.73亿元，募集资金将用于健康电器产业化项目、安全与智能化工程设备购置项目、补充流动资金。其中公司将通过实施健康电器产业化项目建立健康电器生产基地，铺设空气净化器、冷暖两用风扇、加湿器等电器产品的生产线，扩大健康电器产品的生产规模，提高新增品类供货能力，快速响应下游市场对健康电器产品的使用需求，工程施工业务方面，公司将实施安全与智能化工程设备购置项目，购置先进通用工程设备增强设备实力，满足自身工程项目的建设需要，提高公司建筑工程质量，降低施工成本，提升盈利空间。此外，通过补充流动资金，将有利于降低公司的资产负债率，提高公司财务稳健性。本次非公开发行将有助于推进公司实现业务升级，有利于公司长远经营发展。本



次非公开发行完成后，公司主营业务范围保持不变，不存在因本次发行而导致的公司业务整合计划。谢谢！

**40、董秘您好，公司小家电业务主要在出口，请说明一下新冠疫情及俄乌冲突对公司小家电业务的影响。**

答：感谢您对金莱特的关注！受新冠疫情、俄乌冲突影响，公司小家电出口业务迎来巨大的挑战和机遇，公司将积极关注出口环境的变化，及时把握和应对市场动态。此外，由于海外疫情仍持续，疫情相关的小家电产品有较大的市场机会，公司也将顺应市场需求不断调整公司产品结构。未来，公司将坚持“小家电”+“工程施工”的双主业模式，实现双轮驱动发展，进一步提升公司的综合竞争力。公司将会时刻关注国际形势的变化，在规避风险的同时，把握市场机遇，提升公司产品竞争力；同时加大国内优质客户开拓力度，持续扩大国内市场份额，对冲国际形势对公司业务的冲击。谢谢！

**41、董秘您好，请说明一下公司目前在建工程情况？**

答：感谢您对金莱特的关注！公司目前在建工程科目核算的主要项目有自制模具和厂房装修、厂房建设等。具体请您关注公司在巨潮资讯网披露的年度报告，谢谢！

**42、董事长您好，麻烦您说一下贵司明年的研发规划。**

答：感谢您对金莱特的关注！2021年内，公司根据市场需求，快速响应并进行新品研发、设计，通过运用较强的技术创新实力、完善的采购管理体系实现产品量产，向市场推出一系列环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等健康小家电产品。目前公司正在逐步加大环境电器、个护电器、消杀电器等健康电器的研发力度，



并延伸向宠物电器、美容电器以及教育照明灯具等品类拓展，不断向客户推出精致、时尚、高性价比的健康小家电。其次，在公司目前重点布局的电子烟产品方面，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。敬请期待，谢谢！

**43、请问董秘，公司的研发主要集中在哪些方面？专利情况如何？请作一下具体介绍。**

答：感谢您对金莱特的关注！公司向来重视技术研发，秉持“以自主知识产权产品追求市场全球化”的理念，通过技术设计创新赋予产品生命力和竞争力，报告期内小家电业务研发费用 2391.24 万元，同比增长 11%。由于深耕小家电市场多年，公司经过持续的技术创新以及经验积累，已获得国家高新技术企业认定，拥有省级企业技术中心及省工程技术研究开发中心，荣获广东省创新型企业称号。目前已拥有专利 656 项，其中发明专利 35 项，是业界拥有专利最多的企业之一。2021 年内公司成立大客户事业部开发小组，对消费人群属性、生活方式和产品属性偏好等进行多维度分析，进行新产品需求调研、市场分析、新产品研发，不断推出深受消费者喜爱的产品。公司研发主要以市场需求为导向，同时为大客户提供定制化服务，与客户进行深度联动，已研发出环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等一系列产品，不断向客户推出精致、时尚、高性价比的健康小家电，在公司目前重点布局的电子烟产品方面，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，同时公司宠物电器、美容电器以及教育照明灯等系列产品也已进入初步的研发阶段。谢谢！

**44、请公司董秘介绍一下，公司 2021 年招投标基建项目的情况。**

答:感谢您对金莱特的关注! 2021 年, 公司工程施工业务持续推进“立足江西, 面向全国”发展战略, 新增中标项目共 4 项: “徐州艾易西环保填充材料生产线项目”、“湛江华发新城市北花园项目”、“煌盛丰城商业街及住宅项目”、“海凭国际·南昌高端医疗器械产业园主体建安工程”, 新增中标项目合同金额累计为 12.99 亿元。谢谢!

**45、公司最近三年的经营业绩目标是什么? 如何达成目标?**

答:感谢您对金莱特的关注! 公司紧跟行业发展趋势, 把握市场需求, 公司结合目前经营发展情况和自身发展制定经营目标。目前公司在经营目标上奋力前行, 敬请关注公司后续披露的业绩报告, 谢谢!

**46、请财务总监说明, 公司去年的业绩驱动因素是什么?**

答:感谢您对金莱特的关注! 报告期内, 公司围绕“小家电”+“工程施工”双轮驱动业务模式, 在小家电板块方面一直致力于“品类扩充、渠道拓展”的横向发展目标, 不断加大研发投入, 新增了空净类电器、消杀类电器、厨房电器等健康小家电; 工程施工板块推进了“立足江西, 面向全国”战略。公司 2021 年在稳定海外业务的同时, 积极加大国内大客户的开拓力度, 持续加大研发项目投入, 迅速向市场推出新品, 积极加大工程施工业务市场开发, 实现营业总收入 13.21 亿元, 同比增长 21.24%。其中: 小家电业务实现营业收入 7.31 亿元, 同比增长 3.25%、工程施工业务实现营业收入 5.89 亿元, 同比增长 54.70%, 工程施工业务收入占比较去年

有所上升，为业绩驱动的主要因素。谢谢！

**47、铂德电子烟的技术壁垒是什么？公司要如何去突破？**

答：感谢您对金莱特的关注！铂德一直专注于烟油的研发，尤其在烟草、薄荷两种口味方面，并前瞻性的积极布局了美国 FDA 的 PMTA 认证。目前美国 FDA 已经否决了 99%提交申请的 SKU。铂德的产品仍在审查之列。此外，铂德电子烟的心智占有率、产品复购率在第三方机构的调研中都一直名列前茅。金莱特与铂德的合作基础是相互协同、合作共赢。双方都期待在电子烟赛道上相互扶持，取长补短。谢谢！

**48、请董秘介绍一下，公司在家电业务的市场占比，以及与竞品的相关情况。**

答：感谢您对金莱特的关注！公司成立至今，一直专注于产品的研发和生产制造，已形成了具有“全覆盖、柔性化、响应快”特点的全产业链制造能力，在同行业中具有一定的规模优势。经过多年的技术沉淀和渠道深耕，公司的移动电风扇和移动照明两大类产品远销全球 100 多个国家及地区，公司产品口碑得到国内外客户高度认可，目前已成为品类丰富、品质优良的小家电制造商，在海内外市场具备较高的知名度及市场地位。公司将加快新产品研发进度，探索细分领域市场机会，勇于创新，敢于尝试，积极推出新品类新产品。除近期已推出的空净电器、消杀电器外，公司潜心研发的宠物电器、美容电器、教育照明等系列产品将在年内逐步推向市场，参与市场竞争，在健康、环保的生活理念不断深入人心的大背景下，有望激活市场消费潜力。谢谢！

**49、公司市场主要在国际市场，公司的国际市场营销体系是怎么样的？面对当前俄乌冲突、新冠疫情等复**

**杂的国际市场，公司的营销策略有什么变化？**

答:感谢您对金莱特的关注！公司在海外销售网络发达，目前公司已经建立起覆盖全球 100 多个国家和地区的营销网络，产品主要出口地是“一带一路”国家。公司根据不同的消费市场的市场容量、产品类型、客户消费水平等因素，采取独家销售、合作销售和开放式销售三种方式结合的方法。面对新冠疫情、俄乌冲突等复杂的国际形势，给公司海外业务发展带来了巨大的机遇和挑战。公司将会时刻关注国际形式的变化，根据市场波动适时与客户签订长期协议，绑定与客户之间的关系；同时，加大国内客户开拓力度，持续加大产品项目研发力度，增强自身产品竞争力，提升市场份额，以对冲国际不利形势对公司海外业务的冲击。谢谢！

**50、董事长您好，2021 年疫情对公司基建项目的影响是什么？如何抵抗该风险？**

答:感谢您对金莱特的关注！近两年，疫情的反复对公司工程施工业务的影响主要体现在两方面：一方面，各地防疫政策对项目洽谈与推进、招标等方面带来一些不便，公司采取了电话沟通、线上开标等替代方式、发包方视频考察等措施来降低影响，积极推进各项项目的落地；另一方面，疫情管控措施在不同程序上对施工进度带来一些影响，公司采取了限制外来人员进出工地、闭环式施工等方式，保障了项目的正常施工，完成了上年度的业绩目标，谢谢！

**51、董秘您好，请说明一下去年大股东减持原因。**

答:感谢您对金莱特的关注！公司于 2019 年 10 月以现金方式收购国海建设 100%股权，同时，标的公司原实控人姜旭先生作出将以不少于收购价款中的 5,000 万元增持金莱特股票。去年 12 月，公司大股东蒋小荣以

	<p>大宗交易方式减持公司股份 329 万股，姜旭先生以大宗交易方式增持 329 万股，增持金额合计 5,005.35 万元。双方就个人资金需求及完成股份增持承诺上作出战略安排，充分体现股东稳定公司股价的态度。本次股份减持计划的实施不会导致公司股权分布不具备上市条件，不会影响公司的上市地位，不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化。公司管理层对公司业绩充满信心，将抓住市场机遇，不断做强主业，推动公司健康持续发展。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 04 月 19 日