



证券代码：002723

证券简称：小崧股份

广东小崧科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	通过“小崧股份投资者关系”微信小程序参与本次年度业绩说明会的广大投资者； 董事长彭国宇先生、总经理卢保山先生、董事会秘书梁惠玲女士、财务总监温琳女士、独立董事王丹舟女士
时间	2023年05月22日（星期一）下午15:00-17:00
地点	公司通过“小崧股份投资者关系”微信小程序采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	“小崧股份投资者关系”微信小程序
交流内容及具体问答记录	<p>1、需要说明近期电子烟业务的量化数据。</p> <p>答：感谢您对小崧股份的关注。公司目前持续完善优化电子烟产业链布局，并快速响应客户需求，向客户推出具备差异化及竞争优势的产品，已获得阿塞拜疆、俄罗斯、日本、印度尼西亚、法国、墨西哥、英国、阿联酋、马来西亚等多个国家客户的订单。公司严格按照相关规定履行信息披露业务，关于公司业务经营的具体业绩情况，请您以公司后续披露的定期报告为准。谢谢！</p> <p>2、公司在海外有哪些优势市场，是否在“一带一路”国家有布局？</p>



答：感谢您对小崧股份的关注。公司已经建立覆盖全球 120 多个国家和地区的营销网络，其中公司在“一带一路”国家市场的销售渠道积累较为丰富，且客户合作时间长、粘性高，公司产品在当地具有很强的渗透与影响力，而且新增美国、德国、日本等 5 个亚马逊线上销售平台，助力海外业务增长。凭借“一带一路”国家的营销网络布局优势，公司根据新兴市场需求推广热门产品，提升海外业务的盈利水平。未来公司将继续深化“一带一路”市场的开发，开拓更多市场知名的头部渠道资源，且结合近代电子烟产品发展进程、电子烟产品的特有属性以及当下的市场格局，我们预判未来电子烟行业的蓝海市场将会在“一带一路”国家及地区。在业务规模扩张的同时，持续提升公司品牌的市场认知度。谢谢！

3、公司在电子烟产业链上的布局具体是什么样的？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司充分发挥自身业务优势，并利用上市公司平台进行内生外延式布局，有效地构建了电子烟业务的全产业链。目前，公司在电子烟用烟碱、雾化物、生产/代加工、品牌持有上均有所布局，且各环节均已获得相应的许可牌照。具体而言，公司下属全资子公司广东金莱特智能科技有限公司已取得烟草专卖生产企业许可证（电子烟代加工企业），是公司新型烟草产业链的重要平台；此外，公司通过增资参股并达成战略合作的铂德（深圳）科技有限公司已取得烟草专卖生产企业许可证（电子烟品牌持有企业）；通过现金收购的陕西港华生物科技有限公司已取得烟草专卖生产企业许可证（电子烟用烟碱生产企业）；参投的产业基金对外投资的深圳正和生物科技有限公司已取得烟草专卖生产企业许可证（雾化物生产企业）。未来，



公司将持续依托于在电子烟产业链的布局优势，打造更有竞争力的电子烟产品，稳健扩大公司在海内外电子烟市场份额，促进公司新型烟草产业规模不断提升。谢谢！

4、目前电子烟产品在海外获得了那些市场的订单？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司目前持续完善优化电子烟产业链布局，并快速响应客户需求，向客户推出具备差异化及竞争优势的产品，已获得阿塞拜疆、俄罗斯、日本、印度尼西亚、法国、墨西哥、英国、阿联酋、马来西亚等多个国家客户的订单，扩大了公司电子烟业务的海外市场份额。公司电子烟业务正对全球各国各地区积极布局和推进中，公司将继续提升在电子烟领域的竞争优势，积极推进电子烟业务健康持续规模化发展。谢谢！

5、公司 2023 年小家电业务发展计划如何？

答：感谢您对小崧股份的关注。在小家电业务方面，公司将继续顺应国家“一带一路”发展战略的倡导，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健康电器新品类。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。在电子烟产品方面，公司将持续提升生产运营管理水平，提高生产制造体系的反应速度，以电子烟研发生产为基础，外延拓展为赋能，品牌发展为核心，充分发挥上市公司平台优势，加速电子烟全产业链布局。同时，密切关注海外各国对电子烟行业政策及法律法规的变化，积极响应并快速调整，助力行业整体的长期可持续发展。谢谢！

6、去年公司只增收不增利主要原因是什么呢？

答：感谢您对小崧股份的关注。2022 年，市场环境



复杂多变，其中小家电市场呈现一定的下滑趋势，公司小家电业务受到了一定影响；此外，公司重视自有品牌建设和推广，于报告期内加大了销售渠道拓展以及品牌形象推广力度，因此费用同比有所增加。在报告期内，公司充分聚焦于自身主营业务，积极调整经营策略，保持了营收规模的稳健。同时，延续 2022 年的发展战略，聚焦自身主业，坚持开拓新品类新市场，在 2023 年一季度宏观经济环境逐步回暖下实现了大幅度的业绩修复。2023 年一季度，公司实现营业总收入 4.17 亿元，同比增长 32.72%，实现归属于上市公司股东的净利润 584.91 万元，同比增长 197.71%。谢谢！

7、问：公司股票什么时候涨？

答：感谢您对小崧股份的关注。股票价格涨跌受经济政策、行业发展情况、资本市场环境、投资者预期等多种因素综合影响。公司将切实做好经营管理，继续坚持现有的发展战略，聚焦于做大做强主营业务。并秉承协同发展的理念开展外延式发展模式，全面提升公司业绩及核心竞争力，通过提高公司盈利能力和内在价值，回报广大投资者的信赖和支持。谢谢！

8、问：工程施工业务一季度有获取到多少合同？

答：感谢您对小崧股份的关注。截至第一季度末，公司累计已签约未完工订单 24 个，订单金额 8.64 亿元，公司主要在建项目进度与业主要求及合同约定不存在重大差异，项目业主方履约能力未发生重大变化。关于公司工程施工业务经营情况，您可关注查阅公司于 4 月 28 日披露的《关于 2023 年第一季度工程施工业务经营情况的公告》（公告编码：2023-041）以及后续的相关公告。

9、公司今年小家电、工程施工版块各有何发展规划？



答：感谢您对小崧股份的关注。在小家电业务方面，公司将继续顺应国家“一带一路”发展战略的倡导，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健康电器新品类。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，进一步巩固和强化市场。此外，随着电子烟国内监管政策逐步落地，公司将严格贯彻落实一系列新政要求，持续提升生产运营管理水平，提高生产制造体系的反应速度，以电子烟研发生产为基础，外延拓展为赋能，品牌发展为核心，充分发挥上市公司平台优势，加速电子烟全产业链布局。

10、即将进入夏季，可充电交直流风扇订单是否出现明显上涨趋势？

答：感谢您对小崧股份的关注。今年以来，家电消费市场回暖复苏势头明显，一季度内公司的小家电业务呈现较为良好的销售增长趋势，其中风扇类产品也较去年同期有明显的订单销量提升。同时，公司作为参展商参加了近期的广交会并对外展销相关产品，收获了较好的市场反响与客户下定，我们认为上半年的风扇系列产品销售有望延续较好的销售势头。目前公司正抓紧把握海内外市场的相关需求，持续进行新品推广以及销售备货等工作。关于公司可充电交直流两用风扇的销售情况，您可关注公司后续发布的半年度报告。谢谢！

11、目前公司电子烟业务进展如何？预计何时能为公司利润做出贡献？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司目前已获得阿塞拜疆、俄罗斯、日本、印度尼西亚、法国、墨西哥、



英国、阿联酋、马来西亚等多个国家客户的订单，扩大了公司电子烟业务的海外市场份额。依托于自身的供应链优势与市场布局优势，未来公司的电子烟业务份额有望持续扩大规模，为公司带来新增利润增长点。公司将继续提升在电子烟领域的竞争优势，积极推进电子烟业务健康持续规模化发展。谢谢！

12、请问贵公司目前是否已获取到电子烟订单？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司目前持续完善优化电子烟产业链布局，并快速响应客户需求，向客户推出具备差异化及竞争优势的产品，已获得阿塞拜疆、俄罗斯、日本、印度尼西亚、法国、墨西哥、英国、阿联酋、马来西亚等多个国家客户的订单，扩大了公司电子烟业务的海外市场份额。公司电子烟业务正对全球各国各地区积极布局和推进中，公司将继续提升在电子烟领域的竞争优势，积极推进电子烟业务健康持续规模化发展。谢谢！

13、请问彭总，你对公司未来投资者回报有什么规划？对公司市值管理有什么计划？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对小崧股份的关注！公司管理层对公司发展充满信心，未来也将继续秉承壮大主营业务的目标，扎实经营业务，努力提升公司业绩，并持之以恒地做好上市公司治理、投资者关系等工作以维护公司市值，回报广大投资者，为股东及广大投资者的长远利益而奋斗。谢谢！

14、未来产品战略规划是怎样的？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司于 2022 年内结合业务特性及品牌策略变更了公司名称，并正式向市场推出自有品牌“小崧”。目前，公司大力推进对自有品牌的建设推广力度，逐步实现品牌赋能，提升消费者对



公司产品的认知，增强公司软实力。小崧基于人居健康概念，焕新小家电智能应用新场景，将“打造‘人·健康·环境’产品”作为使命，用人居健康的概念赋能生活电器领域，推出更多高颜值、高品质、高性能优势的产品。在小家电产品方面，公司将继续顺应国家“一带一路”发展战略的倡导，深耕海外市场，在保持原有品类竞争优势的同时，适时根据市场需求推出具有竞争力的健康电器新品类，提升公司的产品竞争力与品牌影响力；在电子烟产品方面，公司将严格贯彻落实一系列新政策要求，对全球各国各地区积极布局和推广电子烟业务，并在具备渠道优势的国家和地区组建销售、技术团队，探索当地风俗、喜好，快速响应客户需求，设计差异化及具备市场竞争力的电子烟产品。同时，持续提升电子烟业务生产运营管理水平，提高生产制造体系的反应速度，以电子烟研发生产为基础，外延拓展为赋能，品牌发展为核心，充分发挥上市公司平台优势，加速电子烟全产业链布局。谢谢！

15、未来公司业绩增长的驱动力主要集中在哪里？

答：感谢您对小崧股份的关注。目前公司各主营业务均呈现良好的发展趋势与市场机遇。小家电业务方面，经过前两年市场环境低迷后，当前家电市场呈现良好复苏回暖的趋势，近年来小家电行业持续涌现新细分市场以及需求，能够抓住当下消费者对舒适生活和身体健康需求，推出提升消费者生活品质的小家电产品的企业有望抓住新一波市场机遇。公司正大力发展自有品牌“小崧”提升品牌竞争力，并坚持以“品类扩充、渠道拓展”的横向发展目标，保持原有产品稳中求进，同时不断加大研发投入，向全球市场推出一系列精致、时尚、高性价比的新品类，并持续布局新的利润增长点。工程业务



	<p>方面，我国建筑业处于重要战略发展与转型升级机遇期，维持稳中带升的发展趋势，公司也将继续推进“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，进一步巩固和强化市场。此外，公司还在积极打造电子烟业务作为新增利润增长点。纵观全球电子烟市场，中国电子烟产业链具有从技术研发到产品设计与制造的不可替代的优势，电子烟品牌化出海将是这一阶段的重要机会。公司在合法合规基础上，正对全球各国各地区积极布局和推广电子烟业务，并在具备渠道优势的国家 and 地区组建销售、技术团队，探索当地风俗、喜好，快速响应客户需求，设计差异化及具备市场竞争力的电子烟产品，持续扩大公司电子烟业务的海外市场份额。谢谢！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无