

广东新宝电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 _____
参与单位名称及人员姓名	中银基金、广发基金、浙商基金、Dymon Asia、东盈投资、中信证券、仁桥资产管理、华创证券、和谐汇一、大成基金、富达价值、寻常投资、建信基金、惠升基金、汇华理财、汇安基金、海富通基金、玄元投资、金鹰基金、龙蟒集团等机构参与
时间	2024年3月6日
地点	广州
公司接待人员姓名	董事会秘书陈景山先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司 2023 年经营业绩情况简要介绍</p> <p>2023 年，公司积极开拓市场，总体收入实现了稳定的增长；营业总收入实现 1,464,723.05 万元，较 2022 年同期增长 6.94%；其中，国外营业收入实现 1,081,160.44 万元，较 2022 年同期增长 11.08%，2023 年海外小家电总体需求逐步修复；国内营业收入实现 383,562.61 万元，较 2022 年同期下降 3.22%。</p> <p>2023 年公司实现利润总额 130,786.76 万元，较 2022 年同期增长 4.08%；实现归属于上市公司股东的净利润 97,699.92 万元，较 2022 年同期增长 1.62%。2023 年，公司相继通过技术创新、生产效率提升等降本增效措施，产品盈利能力逐步得以修复，公司综合竞争能力不断提升。受人民币兑美元汇率波动影响，2023 年财务费用中的汇兑收益比上年同期减少约 15,400 万元，同时远期外汇合约/期权合约</p>

投资损失及公允价值变动损失合计比上年同期增加约 500 万元（上述数据为公司 2023 年业绩快报披露的数据，未经会计师事务所审计）。

二、投资者互动主要交流内容

1、公司目前外销客户覆盖情况？

答：公司拥有覆盖全球的小家电销售渠道，产品主要出口欧美等发达国家，同时在积极开拓东南亚国家及其他地区市场，市场分布较为均衡，对单一地区或单一客户销售不存在依赖性。

2、去年外销产品是否进行调价？

答：公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素；长期来看，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。

3、外销从去年四季度到目前订单接收情况？

答：2023 年海外小家电总体需求逐步修复，2024 年一季度外销业务保持较好发展。

4、公司产品线管理情况？

答：公司订单特点是“小批量多品种”，OEM/ODM 订单有很多 SKU，公司经过 20 多年的发展，逐步形成专业丰富的生产线。按产品的大类进行制造群的划分；其次针对不同档次的客户，对生产单位实行 ABC 类管理，满足拓展全方位市场的需要，提升综合竞争力，实现整体规模的稳定增长。

5、内销渠道的投入规划？

答：公司对于各种线上平台都是持开放的态度，顺势而为，积极应对，后续投入会根据销售节奏安排，短期内总体投入规模不会太大。未来，随着公司已完成摩飞（Morphy Richards）品牌的收购，公

司将会逐步加大对品牌的投入，更好地促进国内品牌业务的发展。

6、目前产能利用率情况？

答：公司近年的产能利用率较好且相对有弹性，现处于较为饱和状态。

7、公司近期内、外销情况？

答：近期看外销景气度较高，内销保持稳定发展。

8、公司对未来关税政策的布局以及是否会进行产业链转移？

答：公司会密切关注后续相关政策变化。公司出口美国的产品主要采用的是 FOB 交易模式，由买方自行清关并支付关税。从以往的情况来看，美国加征关税清单涉及公司的产品不多，对公司影响不大。小家电的产业链较长，国内有较为完整的配套供应链优势。同时公司在印尼做了一些产能投放的布局，目前运行良好，公司会根据市场需要调整规模。

9、公司未来品类定位？

答：一方面是拓展品类。公司近年来在通过巩固既有厨房电器等优势品类的基础上，向家居电器、健康美容电器、生活电器、制冷电器、母婴电器等产品线横向拓展，实现规模的增长；另一方面也会想办法提高市场占有率。小家电个性化、小批量、多品种的特征，短期内提高市场占有率有一定的难度。公司在一些品类上实现了一定的突破，比如滴漏式咖啡机，在出口市场占有率及盈利质量都相对较高。

10、 Morphy Richards（摩飞）品牌定位以及未来产品规划？

答：Morphy Richards（摩飞）定位是提供中高端生活电器产品，爆款产品如便携式果汁杯、多功能锅等。Morphy Richards（摩飞）产品会根据产品类别和市场需求扩充产品线，同时原有产品也会做

	<p>一些迭代安排。</p> <p>11、 Morphy Richards（摩飞）如何洞察消费者需求？</p> <p>答:公司会做市场调研，对行业数据进行分析。Morphy Richards（摩飞）服务的是品牌核心价值用户，通过一些平台数据挖掘分析用户画像及价值体系，建立模型，在产品不同阶段也会跟目标用户群体沟通和交流。同时，通过“产品经理”捕捉市场机会，研发出具备爆品潜质的市场需求的产品。</p> <p>12、 公司后续投资外汇衍生品的规划？</p> <p>答：公司未来预计会保持在4亿美元左右规模的衍生品投资来对冲汇率波动风险。公司尚未交割/行权的远期外汇合约/期权合约期限为1个月至1年不等。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>公司严格按照《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>日期</p>	<p>2024年3月6日</p>