

广东新宝电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>公司投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2024年5月7日（星期二）下午 15:00 至 17:00</p>
<p>地点</p>	<p>全景网投资者关系互动平台</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事长 郭建刚先生</p> <p>董事、总裁 曾展晖先生</p> <p>独立董事 谭有超先生</p> <p>财务总监 蒋演彪先生</p> <p>董事会秘书 陈景山先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>投资者互动主要交流内容：</p> <p>1、公司 2024 年的新品计划？家居电器近两年市场情况较好，公司的研发及营销计划？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司持续研发创新，每个大类的产品每年都会推出符合市场需求的创新产品。谢谢！</p> <p>2、郭总您好，我这边是《泡财经》。公司 2023 年毛利提升，请问原因是什么？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！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提升。谢谢！</p> <p>3、公司后期是否会自主研发或推出扫地智能机器人？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司研发的部分机器人</p>

产品在海外市场已经有销售。公司近期在广交会等展会展示的新品泳池清洁机器人受到一定的瞩目，这是公司前期关于机器人技术能力积累的一个体现，同时公司进行了创新。公司机器人产品形成市场规模还需要一定的时间，但是展现了公司的技术优势及多元化产品探索。谢谢！

4、内销进展放缓，除了线上渠道以外，有没有考虑线下门店展示体验中心的布局？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌 Morphy Richards（摩飞）基本形成全渠道覆盖，线下渠道销售占比为10%—15%左右，主要集中在高端百货、精品超市、潮牌店等；线下渠道作为销售平台，同时起到了很好的品牌宣传作用。谢谢！

5、您好，咨询一下，公司收购摩飞商标部分海外地区的使用权后，该部分资产如何贡献业绩？是否是以授权海外主体使用收取品牌授权费的模式，授权费定价模式？未来公司有计划发展品牌出海吗？是否会与现有 ODM 客户形成业务冲突？

答：您好，感谢您对公司的关注！Morphy Richards（摩飞）品牌海外（不含保留地区）业务目前主要是品牌授权给合作公司运营，公司从中收取一定的品牌使用费。公司海外市场目前主要服务于现有的主流 OEM/ODM 客户，自主品牌主要以国内销售为主。谢谢！

6、请问本公司海外业务增长的主要动能是什么？展望2024年一季度后，此因素是否依然能推动公司海外业务增长？

答：您好，感谢您对公司的关注！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。公司近年来持续拓展产品品类，覆盖厨房电器、家居电器、生活电器、健康美容电器、婴儿电器、制冷电器等产品，通过品类扩充有利于中长期规模的持续；近年来公司也在通过与海外头部品牌客户建立长期战略合作关系，加强渠道客户的开拓、深耕，稳固发展基础。厨房

电器、家居生活电器在欧美等发达国家属于生活必需品，推陈出新快，公司在上述既有的优势品类有广泛的客户基础，同时公司持续加强创新，在巩固存量市场的同时横向拓展新品，提高销售规模。谢谢！

7、请问公司今年有计划再次回购股份吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！重大事项请以公司在指定网站发布的公告为准，注意投资风险。谢谢！

8、郭总，您好！我是《证券日报》记者。公司今年第一季度海外销售高增长，请问主要原因是什么？公司对海外市场未来的景气度有何研判？下一步在海外市场有何布局和规划？

答：您好，感谢您对公司的关注！2024年第一季度公司营业收入实现 347,415.75 万元，同比增长 22.79%，其中国外营业收入实现 256,751.74 万元，同比增长约 30.00%，2024 年一季度海外小家电需求较为旺盛；从公司目前可见订单情况来看，预计海外市场仍将保持较好的景气度。海外主要客户库存目前处于正常偏低水平，随着海外市场消费复苏，公司对海外市场保持信心。近年来，公司也在通过与海外头部品牌客户建立长期战略合作关系，加强渠道客户的开拓、深耕，稳固发展基础。厨房电器、家居生活电器在欧美等发达国家属于生活必需品，推陈出新快，公司在上述既有的优势品类有广泛的客户基础，同时公司持续加强创新，在巩固存量市场的同时横向拓展新品，提高销售规模。谢谢！

9、您好，请问贵公司是基于什么目的回购的专户所持股股票？

答：您好，感谢您对公司的关注！基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的高度认可，为提高公司长期投资价值并提升每股收益水平，进一步增强投资者信心，公司于 2024 年 4 月 26 日召开的第七届董事会第二次会议审议通过了《关于变更回购股份用途并注销的议案》，同意公司变更于 2021

年回购的股份中剩余未使用部分的 373.48 万库存股的用途，由原方案“回购的股份将全部用于实施公司股权激励计划及/或员工持股计划”变更为“用于注销并减少公司注册资本”，本次变更事项尚需公司股东大会审议通过。谢谢！

10、尽管 2023 年公司实现了营业收入的小幅增长，但净利润增长有限且扣非净利润轻微下滑，请分析造成净利润增长乏力的具体原因是什么？公司计划采取哪些措施来提升净利润率？

答：您好，感谢您对公司的关注！2023 年，公司积极开拓市场，营业总收入实现 1,464,675.27 万元，较 2022 年增长 6.94%；实现归属于上市公司股东的净利润 97,714.03 万元，较 2022 年增长 1.64%。2023 年主要是受人民币兑美元汇率波动影响，财务费用中的汇兑收益比上年同期减少 15,945.56 万元。未来公司将持续通过积极开拓国内外市场、技术创新、生产效率提升等措施提升公司的盈利能力。谢谢！

11、公司主要从事小家电产品的设计与销售，产品涵盖多个领域，请问公司在产品创新和市场拓展方面有哪些具体计划？

答：您好，感谢您对公司的关注！从国外销售来讲，公司目前出口业务占比 70% 以上，出口业务主要以 ODM 业务为主。在 OEM/ODM 商业模式带动下，新品类拓展是公司重要的发展路径，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，同时着重于技术创新的拓展，总体取得了较好的业绩。

公司对国内自主品牌新品类拓展相对谨慎。公司认为有创新技术、竞争力强的产品才能使品牌保持活力，因此公司对自主品牌产品的品类、SKU 的策略是少而精，为产品注入创新技术，避免过于同质化的竞争，夯实品牌价值。谢谢！

12、公司决定实施现金分红的决策依据是什么？考虑到公

司的发展阶段和资金需求，如何平衡股东即时回报与公司长期发展所需资金？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司 2023 年利润分配预案与公司所处发展阶段和经营业绩相匹配，在保证公司正常经营和可持续发展的前提下，充分考虑了全体股东特别是中小股东的利益，不会造成公司流动资金短缺，不存在损害公司、股东特别是中小股东利益的情形。公司本次利润分配预案符合相关法律法规及《广东新宝电器股份有限公司章程》的规定。谢谢！

13、公司在海外市场面临哪些挑战？如何在维持 OEM/ODM 业务的同时，加强自主品牌的国际影响力？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司未来面临的主要风险及挑战未发生重大变化，国际市场面临的主要风险及挑战有：国际市场需求下降风险、市场竞争风险、汇率波动风险、主要原材料价格波动风险等；公司未来将会继续积极开拓国际市场、加强市场分析及风险管理。公司海外市场目前主要服务于现有的主流 OEM/ODM 客户，自主品牌主要以国内销售为主。谢谢！

14、公司研发费用的显著增长主要投入到哪些领域或项目？这些投入预计何时能转化为市场上的竞争优势和盈利能力？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司持续建设分级研发能力，提升研发效率及研发质量；打造自主核心技术，研究与开拓“新赛道”产品，提高创新产品的占比，研发投入主要应用于新技术及新领域的开发、设计等，投入与转化是一个持续的过程，强大的研发设计能力可以保障公司每年不断推出符合市场需求的创新小家电产品。谢谢！

15、在开拓国内市场方面，公司如何利用“一个平台，专业产品、专业品牌”策略应对国内市场的激烈竞争？是否有具体的市场渗透或品牌提升计划？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前内销自主品牌业务利用公司平台采取“2+3”运作模式：两个全域品牌 Morphy Richards（摩飞）和 Donlim（东菱），三个主要专业品牌咖啡机品牌 Barsetto（百胜图）、茶电器品牌鸣盏及个护美容电器品牌 GEVILAN（歌岚），专业品牌总体规模目前占比较小。后续将通过品牌资源整合、加大新技术产品投放力度及加大其他专业品牌发力等措施推动国内销售实现较好增长。谢谢！

16、公司如何确保独立董事在公司治理中发挥有效作用，尤其是在财务监督、行业洞察及企业管理方面？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司近期根据独立董事相关的最新法律法规修订了《独立董事工作细则》等相关内控制度，强化了独立董事对公司管理层的约束和监督机制。公司董事会下设的审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、关联交易委员会中，独立董事占委员会组成人数过半数，并担任会议召集人，发挥重要作用。此外，公司定期向独立董事汇报公司运营情况及财务状况，组织及配合独立董事开展实地考察等工作，确保独立董事在公司治理中发挥有效作用。谢谢！

17、您好！23 年收入上升较少，利润有所减少，研发费用费用上升是否过快？24 年研发费用还会加大投入吗？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司 2023 年研发费用 55,469.05 万元，同比上升 15.69%，占公司营业收入 3.79%。公司持续建设分级研发能力，2024 年将会继续提升研发效率及研发质量；打造自主核心技术，研究与开拓“新赛道”产品，提高创新产品的占比；注重公司整体研发的投入产出比，提高产品研发创新有效性。谢谢！

18、在加大研发投入和扩大营销方面，公司计划如何平衡短期投资与长期回报的关系，确保战略的有效执行？

答：您好，感谢您对公司的关注！随着公司业务规模的稳步提升，公司会考虑逐步加大自主品牌及研发投入，但也会结合公司本身的市场表现以及市场竞争情况等因素考量，注重公

司整体的投入产出比。谢谢！

19、面对工程机械行业波动和宏观经济周期性风险，公司如何通过产品多样化或市场多元化策略来降低单一市场依赖？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司产品品类众多，出口全球主要国家及地区，订单特点是“小批量多品种”，对单一市场或者单一客户没有依赖性。谢谢！

20、应收账款余额较大的风险如何得到有效管理？是否有具体措施加强应收账款回收，降低坏账风险？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司 2023 年末应收账款的账龄比较合理，绝大部分在一年以内；同时公司为部分客户的应收账款购买了保险，以降低坏账风险；未来公司也将会继续加大收款力度，加强对应收账款的分析，加快应收账款的回笼速度。谢谢！

21、虽然公司 2023 年的营业收入和净利润均实现了增长，但净利润的增速明显慢于营业收入的增速。请问公司如何看待这一趋势？未来是否有计划通过优化成本结构、提高生产效率或加强市场营销等方式来提升利润率？

答：您好，感谢您对公司的关注！未来公司将持续通过积极开拓国内外市场、技术创新、生产效率提升等措施提升公司的盈利能力。谢谢！

22、领导，您好！我来自四川大决策小家电竞争已经白热化，公司有没有打算构筑新的增长极？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将持续坚持小家电为主业，围绕“实现有质量的增长，成为全球知名的、最具竞争力的小家电企业”的战略目标展开各项经营工作，通过横向拓宽品类及扩大全球市场规模等措施，保持业务规模的平稳增长。谢谢！

23、在应对汇率波动风险上，公司是否已建立完善的金融衍生品对冲机制？如何评估和监控这类风险管理措施的有效

性？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司制定了《衍生品投资管理制度》，对公司进行衍生品投资的风险控制、审批程序、后续管理和信息披露、档案管理与信息保密等进行明确规定，以有效规范衍生品投资行为，控制衍生品投资风险。公司开展的衍生品投资主要以套期保值为目的，用于锁定成本、规避和防范汇率风险、提高资金利用率、与主营业务密切相关的简单衍生品，且衍生品与基础业务在品种、规模、方向、期限等方面相匹配，符合公司安全稳健、适度合理的风险管理原则。谢谢！

24、针对公司年报亮点中的第三点，请问公司在海外市场和国内市场分别采取了哪些具体的策略来推广和销售其小家电产品？特别是在国内市场，公司如何实施‘一个平台，专业产品、专业品牌’策略，以及这一策略对公司自主品牌（如 Morphy Richards 和 Donlim）的推广和销售有何积极影响？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司采取的“爆款产品+内容营销”的方法在公司运作的 Morphy Richards（摩飞）品牌国内销售业务取得了积极成效，也在逐步把这种方法拓展到公司其他自主品牌业务。但每个品牌有自己的品牌特性、上品节奏和推广计划。未来公司会持续强化专业产品创新能力，不断加强研发投入，推出更多符合市场需求的创新产品，同时加强渠道运营，争取自主品牌业务实现较好发展。谢谢！

25、在技术创新方面，公司如何确保研发成果的快速转化和商业化，以应对快速变化的市场需求？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司会做市场调研，对行业数据进行分析，根据消费者需求及痛点进行研发创新，保障公司每年不断推出符合市场需求的创新小家电产品。谢谢！

26、您好，请问公司面对激烈的市场竞争，具体将怎样提高产品市场议价能力？

答：您好，感谢您对公司的关注！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。谢谢！

27、公司自主品牌发展欠佳，请问对自主品牌有何后续规划？

答：您好，感谢您对公司的关注！未来公司会持续强化自主品牌创新能力，不断加强研发投入，推出更多符合市场需求的创新产品，同时加强渠道运营，争取自主品牌业务实现较好发展。谢谢！

28、请问公司新建的绿色智能家居产业园何时投入生产？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司以自筹资金建设的新宝绿色智能家电产业园是基于公司的长远发展规划，有助于公司探索数字化、智能化制造模式，可以更好地满足公司未来发展的业务需求，有利于完善公司产业布局，进一步提升公司的综合竞争能力。项目建设期较长，目前正在建设中。谢谢！

29、请问公司咖啡机品牌百胜图的市场情况（年营收及利润情况），百胜图品牌在海外的收入？在商用咖啡机领域的布局？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司咖啡机品牌 Barsetto（百胜图）定位专业高端品牌，产品定价较高，目前总体销售规模不大。Barsetto（百胜图）目前主要以国内销售为主，产品以家用咖啡机为主，后续计划推出准商用机等新品。谢谢！

30、请问公司现阶段有在售的智能机器人或扫地机吗？

您好，感谢您对公司的关注！公司研发的部分机器人产品在海外市场已经有销售。公司近期在广交会等展会展示的新品泳池清洁机器人受到一定的瞩目，这是公司前期关于机器人技术能力积累的一个体现，同时公司进行了创新。公司机器人产品形成市场规模还需要一定的时间，但是展现了公司的技术优势及多元化产品探索。谢谢！

31、公司中报预告什么时候发布？

	<p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司如有涉及披露业绩预告的情形，将严格按照相关信息披露规则要求，及时履行业绩预告的披露义务。重大事项请以公司在指定网站发布的公告为准，注意投资风险。谢谢！</p> <p>32、公司是否有向人工智能方向研究投入？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司暂无上述相关产品。谢谢！</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 5 月 7 日</p>