

证券代码：200512

证券简称：闽灿坤 B

厦门灿坤实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	易方达基金唐博伦、百达世瑞(上海)私募基金许汪洋、华泰证券吴玥
时间	2024年10月11日（星期五）上午09:30-11:30
地点	漳州灿坤实业有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书孙美美、高建华副总、证券事务代表董元源
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流的主要问题及公司回复概要</p> <p>1、海外库存情况（分地区和品类的拆分）</p> <p>答：公司按接单生产，产品按客户指定交期、收货地进行发货，主要以 FOB 交易条款执行，不存在海外库存情况。</p> <p>2、公司的业务模式是以代工还是自有品牌出口为主</p> <p>答：公司业务模式主要以 ODM 接单为主，少数 OEM。</p>

3、公司如何扩展海外渠道

答：

1、与海外知名小家电企业建立长期合作关系，如 SEB、Spectrum、Cuisinart、象印等均为公司合作伙伴。

通过其销售网络和资源更好地了解目标市场，有针对性的策略布局，提高市场占有率。

2、参加国际展会，如芝加哥展、欧洲 EFA 展、广交会等直接与国际买家接触，展示产品，建立联系及后续业务拓展。

3、定期进行国际市场分析，了解市场供求状况、市场结构、竞争态势等，以便及时调整市场策略。

4、直接深入海外市场与当地客户面谈了解当地需求及订单情况。

4、temu 的海外扩张对公司的影响如何

答：公司主要业务模式为 B2B，没有直接面对消费者。

Temu（拼多多海外版），目前对公司暂无直接影响。

5、海外价格竞争情况和公司的优势

答：国内小家电厂商以代工为主，整体接单价格竞争白热化，公司目前处于小家电 ODM/OEM 行业仍然居于领先地位，各品类市占率都比较靠前，公司主要立足

于创新产品研发, 优质客户服务, 以及专业制造能力, 以保有和逐步提升市场地位和市占率, 公司煎烤器类产品的出口额在国内名列前茅。

主要竞争对手: 新宝股份, 浙江宁波凯波电器, 浙江卓力电器等。

6、现金流和派息率的展望

答: 公司前三年分配情况: 2021 年度 10 派 1 元股息率 3.2% 占当年实现利润的 15.1%, 2022 年度 10 派 3 元股息率 9.4% 占当年实现利润的 73.6%, 2023 年度 10 派 2.5 元股息率 8.2% 占当年实现利润的 70.5%, 三年平均年化股息率约 6.9%, 三年分配金额占三年实现利润的 53%, 远超市场行情。

未来公司需要长远考虑稳健经营, 特别在目前全球经济下滑等各种不利因素下, 公司要在保证比较充足的现金流前提下并在符合《未来三年 (2024-2026 年) 股东回报规划》的情况下尽可能的回报投资者。

7、公司的产能情况尤其是海外产能布局

答: 公司目前主要生产基地在子公司漳州灿坤 (产能占比 90%) 与子公司印尼灿坤 (产能占比 10%)。公司将持续加速供应链整合, 率先抢占了海外市场发展

	<p>机遇，深耕国际化经营。基于国际贸易形势及关税的影响，后续可能会逐步扩大印尼灿坤的产品线。</p> <p>8、如何看待欧美关税的影响</p> <p>答：欧洲目前没有对公司产品增加关税。2024 年 9 月 13 日美国对中国生产的吸尘器、扫地机器人、空气炸锅等税率提高至 25%。公司只有空气炸锅类产品有影响，在特朗普贸易战时期公司已将空气炸锅类产品逐步转移至印尼灿坤生产，降低关税影响及分散贸易风险。公司将持续注重风险管控，逐步提高美国以外订单占比，加大东盟 RCEP 区域的营收比重，以分散经营风险。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 10 月 11 日