

证券代码：002705

证券简称：新宝股份

## 广东新宝电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	广发证券王朝宁先生                      华宝基金吴心怡女士 万家基金李黎亚女士 景顺长城基金周寒颖女士、 郭琳女士 兴业证券雒雅梅女士、 王家远先生
时间	2018年5月15-16日
地点	广东新宝电器股份有限公司总部会议室
公司接待人员姓名	董事、常务副总裁兼董事会秘书 杨芳欣先生 证券事务代表 陈景山先生 证券事务专员 邝海兰女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、活动情况简介</b></p> <p>公司相关人员与到访机构人员就公司竞争优势、目前的生产经营情况和行业环境进行了交流，并参观了公司产品展厅。</p> <p><b>二、投资者互动环节主要交流内容</b></p> <p><b>1、公司如何看待欧美经济情况对公司影响？公司业绩是否会受中美贸易战影响？</b></p> <p>答：小家电作为准快消品，推陈出新快，公司认为海外市场小家电需求仍会保持相对平稳增长。此次美国对华产品征税清单涉及公司产品较少，影响较小。</p> <p>近期主要受汇率波动、原材料价格波动等外部环境影响，公司业绩有所下降。这对公司既是挑战，也是机遇。这些影响因素会逐步稳定下来，公司会重新起步。目前来看，公司订单</p>

保持平稳，随着公司对产品提价及外部环境的逐步稳定，预计下半年会逐步实现毛利率的修复。

## 2、公司产品如何定价和调价？

答：一般情况下，公司每个季度更新所有产品的产品指导价，在经营情况变化而导致产品成本变化达到一定幅度时，公司将对产品指导价进行不定期调整，产品指导价变化后，公司销售部门对新客户、新订单执行新报价，并根据具体情况启动对原有订单的调价谈判。中小客户、签订短期合同的大客户执行季度滚动报价，调价周期较短，签订年度合同的大客户周期相对较长。所以公司对产品调价会存在一定的滞后性。公司2017年第四季度至今已经启动了两轮调价。

## 3、公司外销供货主要渠道？

答：主要有品牌商、零售商、电视购物等，品牌商也有可能部分进驻商超。品牌商如 ELECTROLUX、JARDEN、PHILIPS、HAMILTON BEACH 等，零售商一般为全球化的大型连锁卖场，主要包括 WALMART、CARREFOUR 等。

## 4、公司产品按品类分出口增速排序？

答：每个品类的产品都有增长，传统厨房电器增速相对慢些，家居电器增速较快，个人护理电器发展较好，但是基数较小。

## 5、国内销售收入占比？

答：2017年国内销售收入11亿元左右，占比13%左右，公司争取2018年国内销售规模保持30%左右增长。

## 6、今年国内品牌 Donlim（东菱）及 Morphy Richards（摩飞）的销售情况？

答：Donlim（东菱）预计今年销售增长20%左右；Morphy Richards（摩飞）国内销售预计今年增长30%以上，目标争取实现2亿元以上的销售额。

## 7、能否拆分一下内销各品牌的毛利率？

答：Donlim（东菱）的综合毛利率 25%-30%，Morphy Richards（摩飞）的综合毛利率 40%左右。其他 17%-25%不等。

#### 8、公司与小米合作情况介绍？

答：公司目前与小米合作的主要有净水器、电热水壶等，2017 年合作的净水器 30 万台左右，今年预计会有翻倍增长。未来可能还会在其他品类产品进行合作。

#### 9、与小米合作给公司带来了什么？

答：与小米合作，首先给公司带来了与互联网企业合作的思路。公司的强项是“设计+制造”，与互联网企业合作，可以发挥我们的优势，实现销售规模增长。其次，与小米合作同时提升了公司的知名度，目前也有其他品牌的净水器的代工业务，但量还较小。

#### 10、公司未来是否考虑在东南亚转移设厂？

答：考虑到产业配套包括注塑加工、电机、模具、五金、抛光、喷涂、机械加工、劳动力技能等问题，暂时无此计划。

#### 11、未来自动化还可以降低多少人工成本？

答：长期来看自动化能进一步降低 30%-40%的人工成本，仿真机器人如果出现会是契机。

#### 12、公司对 2018 年全年外销收入的预期？

答：今年上半年由于人民币兑美元汇率上行公司主动对订单进行了筛选，但实际欧美市场需求端相对平稳，替代产能较少且国内有部分产能在退出，因此预计下半年开始订单将有所恢复。预计公司 2018 年全年外销收入实现平稳增长。

#### 13、公司前五大客户销售占比？

答：前五大客户销售占比 30%左右。

#### 14、原材料价格波动对成本端的影响？

答：目前来看主要原材料价格已经保持相对平稳，毛利率预计下半年会开始逐步修复。

#### 15、公司未来三到五年优化方案？

	<p>答：最大的优化是提高国内市场份额，包括加大自主品牌的销售及与互联网企业 ODM 业务的合作。国际市场来看，未来品牌商可能也会面临互联网发展带来的冲击，公司未来也会考虑和国际互联网企业加强合作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 5 月 16 日