

深圳市北鼎晶辉科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：300824

证券简称：北鼎股份

编号：2023-003

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（北鼎股份 2023 年半年报解读电话会议） |
| 参与单位 | UOB、安信证券、古槐资本、新动力资产、德邦证券、东方基金、东方睿信、东方证券、东海证券、方正证券、广发证券、国金证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、海通证券、弘毅远方基金、鸿运私募基金、华创证券、华福证券、华泰证券、华西证券、华夏东方养老资管、金股证券、路博迈基金、青岛金光紫金股权投资基金、丰仓股权投资基金、九祥资产、上海证券、金泊投资、锦弘和富投资、红石榴投资、兰权资本、平石资管、前海登程资管、尚诚资管、首创证券、太平洋证券、天风证券、西部证券、信达证券、野村东方国际证券、懿宽资管、招商证券、中金公司、中信证券、中意资管等机构及个人。 |
| 时间 | 2023 年 8 月 18 日 15:30-16:30 |
| 形式 | <input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 线上 |

| | |
|--------------------------------|--|
| <p>上市公司 接待人员</p> | <p>董事、副总经理：方镇先生 董事、财务总监兼董事会秘书：牛文娇女士</p> |
| <p>投资者关系 活动主要内 容介绍</p> | <p>一、管理层致辞</p> <p><u>牛文娇女士</u></p> <p>报告期内，收入方面，全球经济复苏缓慢，国内消费需求仍较弱，公司整体营业收入受到一定影响。同时，自主品牌海外业务在推进渠道及运营模式方面的调整，其中相当比例的业务从自营模式调整为经分销模式，这一调整对收入产生结构性影响。今年上半年，公司实现营业收入 3.21 亿元，同比减少 12.86%。</p> <p>另一方面，公司自去年下半年开始的一系列成本改善和效率优化措施持续有了报表层面的体现，报告期内公司整体净利润同比增加 66.76%，这主要有以下因素的影响：第一，自主品牌海外业务毛利率改善、汇率波动以及原材料价格回落等导致的综合毛利率改善；第二，自主品牌海外运营模式的调整较大程度优化了海外业务整体费用率水平；第三，公司持续推进降本增效，在品牌推广、供应链管理、存货周转以及人力资源等方面效率有所提升；另外一点，就是公司在今年没有做证券投资业务，同比去年，去年证券投资损失较大。</p> <p>分业务板块来看：</p> <p>自主品牌国内业务，上半年实现收入 2.65 亿元，同比减少</p> |

11.04%。其中抖音等新兴渠道及线下自营渠道的拓展及运营优化工作推进顺利，收入及利润增长均较为明显。

自主品牌海外业务方面：报告期内，公司继续推进自 2022 年四季度以来渠道及运营模式等方面的调整，持续加深与目标市场优秀渠道商、运营商的合作。各环节运营效率及海外业务盈利能力得到优化，为促进品牌出海战略进一步健康发展奠定了基础。

报告期内公司从去年以来的一系列降本增效的措施有了逐步的体现，除研发费用外的各项费用均同比降低。公司对研发还是保持一直以来的高度重视，持续加大投入、增加在研项目数量，希望在保证产品品质和用户体验的前提下，加速新品推出。

接下来的经营中，公司将继续以长期的健康稳定发展为目标，持续推出更多产品，拓展更多的市场和渠道，并在过程中以更高效的运营管理，静待消费复苏。

二、问答环节

1. 上半年，公司净利润大幅增长的主要原因是什么？

答：上半年，公司三块业务的毛利率均同比增加，叠加自主品牌销售占比增加对毛利带来结构性向好，公司整体毛利率同比有较大提升。同时，公司继续推进 2022 年以来的一系列降本增效措施，渠道推广、供应链管理、存货周转和人力资源管理的效率都有较大提升。再加上去年同期基数的影响，

今年上半年公司净利润呈现了较大幅度的增长。

2. 自主品牌海外业务从直销转向经销,为什么今年上半年同比海外业务的毛利率反而是上升的?

答: 自主品牌海外业务毛利率整体小幅上涨,是由多因素叠加影响: 1) 去年同期,自主品牌海外受高成本存货影响,毛利率较低; 2) 渠道调整为经分销商模式,收入与海运成本同步做了切割; 3) 原材料成本同比下降; 4) 美元升值; 5) 同比而言,产品结构里毛利相对较高的型号占比提升。

3. 目前的海外渠道的调整进展情况以及下半年的展望?

答: 截至目前,渠道的转换工作已基本结束。下半年,从海外整体的经济形势来说,消费不容乐观。但我们品牌出海相对还是处在一个较低的位置,所以整体外部环境带来的冲击应该比较有限。但如果比照去年的数据,因为有结构带来的影响,在收入端还是会有非常大的压力。

4. 线下同比有 25%的恢复性增长,如何展望今年下半年线下渠道的开店节奏?

答: 一方面,虽然从我们自己的感受来说,整个线下经营状况在持续好转,但基于现在整体的经济形势,公司下半年仍然会以相对谨慎的态度推进开店工作,选址还是主要集中在一线和二线城市。另一方面,留存店铺仍处在升级优化的过程中,这个调整去年比较集中,但今天仍然在持续进行。所以线下的整体思路是,持续去更多的城市开更多的店,同时

把更多店的经营状况做的更好。

5. 各线上渠道的运营策略是否有差异化或者倾向性？

答：整个渠道策略我们还是跟随大势。在传统渠道会采取相对更加谨慎和保守的态度，尤其是在推广费用的控制上，力求以效率优先的方式去经营。抖音是目前增长速度最快的平台电商，加上抖音整体的经济效率还不错，我们会持续投入。另外，上半年国内分销的销售占比在提升。除了这些大的电商平台之外，一些细分渠道工作也会持续推进。

6. 请问自主品牌内销线上渠道中抖音人均消费金额高的原因是什么？

答：基于我们的理解，抖音是一个相对比较容易推爆款的渠道，所以渠道的资源费用都会放在相对比较容易产生销售规模的产品上。在抖音渠道，蒸锅和电磁炉加珐琅锅的套装销售占比较高，这两类产品客单价也比较高，所以呈现出抖音人均单价偏高的状态，而其他渠道则是更加偏向全品类的销售结构。

7. 请问今年下半年的新品计划是什么？在新品类的选择上是会更加偏重于长尾类还是刚需类的电器推出？

答：从去年开始，公司对整个研发品类的重心进行了调整，将更大比例的重心放在电器类别。所以今年下半年会陆续有电器类新产品进入市场，像最近刚上市的大蒸锅。在未来 1-2 年里，公司会有更多的电器类新品。同时，我们在新品类的

| | |
|--------------|--|
| | <p>选择思路有一些变化。过往，公司相对希望能够找到比较独特、创新类的品类。未来，我们不仅仅只做这一类产品，偏刚需类的电器类目也会涉足。但在每一个目标品类中，还是会一如既往以北鼎的品质标准和品牌调性去规划新产品。所以未来可能大家会看到更多跟过往属性上不太一样的全新品类，但从节奏上来说，公司还是以精品思路去打造，所以研发周期仍然会偏长一些。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2023年8月21日 |