

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：2020-003

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（电话交流）
参与单位	中金公司、安信证券、光大证券、招商证券、广发证券、西南证券、东兴证券等共 164 位
时间	2020 年 10 月 29 日
地点	线上交流
上市公司 接待人员	董事、副总经理：方镇 财务总监、董事会秘书：牛文娇 证代：车舟、李冠楠
投资者 关系活动主 要内容介绍	1、公司第三季度营收增速较好是如何做到的？未来如何保障可持续增长？ 一方面受疫情影响，厨房家电市场需求提升；另一方面，“北鼎 BUYDEEM” 自主品牌收入占公司整体营收比例逐步提高。可持续性方面，“北鼎 BUYDEEM” 自主品牌仍是公司主要发展方向。

2、今年“北鼎 BUYDEEM”自主品牌产品销售结构变化？

1) 电器新品类拓展，如饮水机、蒸炖锅等产品，销售表现持续向好；2) 电器类产品规格延伸，如新推出的北鼎迷你养生壶 Mini K，体积小巧便携，能够更好地覆盖出差或旅行需求；3) 除电器类产品外，公司在用品和食材方面也获得了积极的市场反馈。

3、公司如何保证食材类产品的口味和质量？

早期食材类产品主要为已购买养生壶的用户提供养生壶使用场景解决方案，后续逐步发展为独立的业务模块。北鼎食材类产品主要由公司产品团队对食材原料、口味等方面进行研发打磨后，指定原材料的产地、配方、供应商等，并委托具备食品加工资质的工厂进行代工。此外，公司委托第三方机构与公司产品团队一同对每一批产品进行严格的品质检查、检测。

4、北鼎未来如何选择新品类？

公司会聚焦饮食相关场景，产品品类不仅限于电器，还包含用品与食材等。公司会优先选择存在痛点且用户需求长期相对稳定的领域，同时结合自身研发创造等能力进行综合考量。

5、北鼎的产品定价及价格带扩展？

北鼎采用成本定价策略，没有主观降价或提价的打算。在满足北鼎的产品标准后，会形成对应的产品规格和配置及相应的初步成本，最后叠加不同渠道成本形成最终价格，未来也会保持这样的定价逻辑。随着北鼎产品品类和尺寸地延伸，最终可能会形成较宽的价格带，但不变的是北鼎的产品品质。

6、北鼎线下直营店的开店目的？未来是否会在全国推广？

“北鼎 BUYDEEM”自创立初期便重视线下销售，目前公司与经销商在各大 KA、百货商场等合作运营超过 500 余家门店。近两年来，公司开始探索线下直营模式。北鼎线下直营店以场景为单元陈列展示，同时为用户带来更加直观的产品体验及使用体验。目前，北鼎线下直营店数量已有 10 余家，经营状况良好，公司仍在探索优化运营方式，未来会考虑逐步面向全国推广。

7、今年疫情下厨房小家电受益，公司如何看待明年市场需求？

疫情对小家电的整体利好能否持续我们很难判断，但对北鼎的利好影响是有限的。公司主要关注怎样做出更多出色产品，以及怎样把北鼎的产品以正确的方式呈现给更多用户。

附件清单

(如有)	
日期	2020年11月2日