

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：2024-002

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 2024 年一季报解读电话会议）
参与单位	国泰君安证券、成泉资本、德邦证券、鼎信投资、东方基金、东方证券、方正证券、广发证券、国金证券、国联证券、国盛证券、海通证券、合远基金、华泰证券、华西证券、华夏基金、景顺长城基金、南方基金、鹏华基金、首创证券、天风证券、西南证券、信达证券、兴业证券、源乘投资、长江证券、招商证券、浙商证券、中金公司、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中邮证券等机构及个人。
时间	2024 年 4 月 26 日 15:15-16:00
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 线上
上市公司接待人员	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
投资者关系活动主要内容介绍	1. 从经营角度，怎么看待接下来的节奏？ 答：品牌国内业务，可能还需要时间恢复。目前国内业务承受较大压力，既有大环境的影响，也有自己的原因。从自身来说，我们正在进行产品线、渠道结构和团队等多维度的调整，需要一段时间才能完成。 品牌海外业务，投放见效速度比国内慢，因为有些渠道是需要从 0 到 1 搭建。品牌海外作为我们整个集团的战略重心不变，接下来会以更快的

速度向全球推出新的产品。

代工业务过往两年处在周期中较低的阶段，全球品牌都在消库存，目前已经从收入角度明确看到复苏，代工订单同比有一些涨幅，这个趋势在接下来的一段时间大概率还会延续。

2. 后续海外整体的拓展思路是什么？

答：公司在继续深入北美市场的同时，积极拓展日韩、法国、俄罗斯、东南亚等市场，开放更加灵活的合作模式，把北鼎的产品销售以更多的模式同更多的合作伙伴一起尽快展开。短期来看，因为B端客户下单和C端销售节奏不一样，加上目前体量比较小，收入在季度间的波动是客观存在的，但是随着规模变大，这种影响会慢慢变小。

3. 原材料价格比较明显提升，对于毛利有什么影响？

答：原材料的价格上涨是非常明确的，因为代工订单的恢复是一个普遍行业现象，也带动了大宗原材料价格复苏，在可预见的二季度这种变化可能会更剧烈。但是如果微观到我们公司，对整体毛利的影响较小，一方面我们对单一原材料的依赖相对较低，另一方面我们不管是自主品牌还是代工订单，都还是有比较高的自主定价权。

4. 品类方面接下来有什么规划？

答：除了全新品类的研发之外，在今年我们更多的精力会花在原有品类更完整的覆盖和优化上。以蒸炖锅为例，从北鼎第一款蒸炖锅上市到现在，大部分销售额来自于一个SKU，这其实并不是一个合理规划品类最理想的样子。所以我们在今年会花更多的时间去进行品类里面更加完整的规格覆盖，包括功能的差异化，以及更多品类适应更多国家和市场标准的版本覆盖。

5. 利润率优化上还有没有空间？

答：我们一直在进行降本增效，其实就是在各个维度以效率导向去推进各项工作。国内在现在大环境的背景下，仍然会以比较谨慎的态度去做各种投放，经营效率是可控的。海外是我们唯一在提升投放力度的业务，希望换来收入的增幅。代工业务本身不需要太多的投放，更多得益于海

	<p>外市场的复苏给整体的制造效率和成本带来优化的空间。</p> <p>6. 自主品牌海外业务在 23 年全面由直营转为经分销是出于什么考虑？内部感觉直营和分销模式的优劣势在哪里？</p> <p>答：海外业务的直营和分销模式的确各有利弊：</p> <p>直营代表着公司可以更加灵活高效的根据自身意愿进行渠道端运营，也会有更加快速的响应结果。同时，这也需要一个非常成熟的管理系统、非常专业的团队、对当地市场非常熟悉的打法去配合。如果这些能力都具备，直营是对品牌来说更快速获取市场的模式。</p> <p>分销的好处是可以相对更加容易找到对于当地市场有比较成熟经验和打法的合作伙伴，它在过往积累的一些经验都可以成为我们的助力。但是缺点在于往往需要花更多时间去寻找这些合作伙伴和管理这样的合作关系。</p> <p>我们在 22 年底做这个模式转换，是因为从公司的管理半径和时间精力的角度来说，很难从自有团队能力上实现在国外这么多国家、这么多渠道、这么多品类里从无到有的构建，所以就借由经分销模式希望能够以更快的速度加大对更多国家和渠道的覆盖。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 4 月 26 日</p>