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: 2025-004

	□特定对象调研	□分析师会议
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会
活动类别	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	☑其他
	国联民生证券、财通证券	关、诚盛投资、创金合信基金、东方
	证券、方正证券、富诚海	 国国通资管、广发基金、广发证券、
	国金证券、国泰海通证券	关、国投证券、国信证券、红土创新
	基金、华安基金、华创证	E券、华泰证券、华西证券、路博迈
参与单位	基金、明德资本、摩根士	-丹利基金、鹏华基金、上银基金、
	太平基金、太平洋证券、	太平洋资管、天风证券、天弘基金、
	天治基金、西南证券、鑫	全元基金、银河证券、长江证券、长
	江资管、长信基金、招商	可证券、浙商证券、中金公司、中泰
	证券、中信证券等机构与	5 个人。
时间	2025年10月24日15:00-16:00	
形式	□现场 ☑线上	
上市公司	董事、副总经理: 方镇先生	
接待人员	董事、财务总监兼董事会秘书: 牛文娇女士	

一、管理层致辞

<u> 牛文娇女士</u>

回顾公司三季度的经营环境,我们看到国内市场在政策支持下保持了一定活跃度,同时居民消费意愿的释放节奏也呈现出复杂性。在外销方面,全球贸易环境的变化和地缘政治因素继续带来挑战。

投资者关系 活动主要内 容介绍 在这样的背景下,公司继续保持既定的经营节奏。报告期内,营业收入实现稳步增长,利润率维持在合理区间。净利润方面,由于去年同期基数较低等因素,第三季度及前三季度均实现同比增长。其中,第三季度归属于上市公司股东的净利润 2708.7万元,同比增长 288.95%;扣除非经常性损益的净利润 2611.7万元,同比增长 372.20%;前三季度累计实现归属于上市公司股东的净利润 8,291.58 万元,同比增长 113.25%;实现扣除非经常性损益的净利润 7,931.17 万元,同比增长 132.46%。

现金流状况方面,年初至报告期末经营活动产生的现金流量净额4,230.15万元,同比增长70.44%。

业务表现上, 北鼎自主品牌业务继续保持稳定发展。本季度 推出的 G76 不锈钢蒸炖锅和 FK571 全玻璃养生壶等新品, 同 样为公司收入增长提供了支持。具体来看, 北鼎中国业务在 政策环境和公司经营策略的共同作用下, 营业收入实现 47,157.36 万元, 同比增长 43.00%; 海外自主品牌业务受外 部环境影响,收入出现回落。OEM/ODM业务在全球贸易环境 波动中保持增长,报告期内收入同比增长7.61%。

二、问答环节

1、Q3 国内自有品牌增长的主要品类及贡献情况?

主要品类包括蒸锅、养生壶、烹饪具、电炉系列等,因新品拉动叠加老品渠道扩张与精细化运营策略的推进等都呈现不错的增长。

其中,电炉系列因电饭煲产品差异化呈现,受到消费者欢迎,保持了良好增长势头;蒸锅和养生壶Q3有重要新品推出,虽然推出时间在Q3后期,对当期收入影响不大,但上新阶段表现出不错的潜力。烹饪具延续之前趋势也有较快增长。

2、Q3 固定资产增加比较大的原因?

主要因公司8月初收购中山子公司,其主要资产为房屋建筑物等固定资产和土地使用权等无形资产。该子公司拥有50亩土地、近4万平米厂房,收购后报表中固定资产和无形资产规模显著上升。公司自有固定资产和包括其他投资资产的变动是正常的更新和折旧,没有异常变动。

公司销售的电器产品绝大部分为自主生产,原深圳宝安的生产基地为租用,此次收购解决了中长期自有厂房需求,于今年 Q3 完成交割。

3、山姆对公司 Q3 营收的贡献比例?

山姆是公司重点深耕的渠道,今年销售收入占比持续提升。 目前双方合作的品类尚未完全覆盖公司重点品类,公司正持 续交涉以扩大合作品类范围。

4、销售费用率改善对未来净利润率的影响?

销售费用率方面,今年以来,公司转向因品类、渠道而异的精细化管理,针对不同品类、渠道及同一渠道不同定位的产品制定不同费率策略,以合理 ROI 作为推广效率标准。通过这种调整,公司各个品类的经营效率和盈利能力稳步提升。

5、公司 Q3 自主品牌外销下滑的主要原因?后续如何展望外销业务?

外销下滑主要是由于公司从去年下半年开始调整品牌出海策略,目前品牌出海业务以经营效益优先,规模增幅其次,选择高效覆盖的海外国家和渠道进行有限探索,此策略在半年到一年内会明确坚持。

6、公司未来对代工业务的展望和预期?

公司代工业务客户主要为业务覆盖全球的中高端品牌商。代工业务策略过往几年未发生大的变化,仍将服务好现有客户作为主要工作,目前与现有客户的合作维持稳定。随着公司制造基地布局优化,在代工及广义制造维度的竞争力会持续提升,这将带来与现有客户合作深度和广度的持续强化。公司会全力致力于助力现有客户扩大竞争力,从而跟随客户增

	长受益。
附件清单	无
(如有)	儿
日期	2025年10月24日