

## 广东新宝电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	公司投资者
<b>时间</b>	2026年5月8日下午 15:00~17:00
<b>地点</b>	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
<b>公司接待人员姓名</b>	董事长 郭建刚先生 董事、总裁 王伟先生 财务总监 蒋演彪先生 董事会秘书 陈景山先生 独立董事 谭有超先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>投资者互动主要交流内容：</b></p> <p><b>1、清洁机器人引来超级风口，请问公司布局的清洁机器人有哪些产品？当前布局的到了什么环节？是否已经推向市场了？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司产品品类众多，目前智能清洁电器销售规模占比很小。请注意投资风险。谢谢！</p> <p><b>2、王总裁你好，公司目前有和多个品牌合作，代工其产品。未来是否考虑和更多的ip 公司合作，主动对接大的ip 平台，例如三丽鸥和迪士尼，利用公司海内外生产的柔性供应链优势，公司是否考虑过转向 IP 消费供应链平台？谢谢。</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注！公司与所有客户合作的</p>

信息均以产品推出市场为准。请注意投资风险，谢谢！

**3、2025 年小家电行业出口与内需环境有哪些变化？公司 ODM/OEM 与自主品牌双轮驱动战略是否适配？**

答：您好，感谢您对公司的关注！2025 年，地缘冲突加剧对全球的稳定和发展带来深远影响，全球经济增长疲软、全球产业链重构，汇率、能源和大宗商品价格波动带来的经营风险加剧，全球范围内单边主义、贸易保护主义加剧，给国内小家电出口行业带来一定的影响。受全球复杂多变的宏观环境与美国关税政策扰动等因素影响，小家电传统欧美市场总体需求趋弱。同时，国内小家电市场竞争加剧，受宏观环境影响，消费者需求更加理性。面对复杂的宏观环境变化，公司始终专注主业，结合国内外经济形势和行业发展趋势，积极调整应对策略，在董事会的带领下以及全体员工的共同努力下，保持了企业的稳健经营。公司通过 OEM /ODM 业务积累产品技术、提高相关产品研发能力，服务国外市场的同时，反哺国内自主品牌需求。谢谢！

**4、公司当前只能寄希望于自有品牌能迅速做起来！可是当前国内小家电市场内卷严重，只能做出海！当前公司自有品牌出海情况如何？主要布局哪些国家？增长速度是否理想？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口业务遍布全球，以 ODM/OEM 业务为主；自主品牌出海目前主要在部分新兴国家和地区进行尝试，体量还很小。谢谢！

**5、咖啡机赛道是当前增长速度比较快的赛道！公司可以说是咖啡机领域的一个王者！但是公司总是说咖啡机占比很低，请问公司咖啡机领域为什么始终发展不起来？公司咖啡机增速如何？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司咖啡机出口国内排名前列；咖啡机自主品牌 Barsetto（百胜图）国内销售也有较好的表现，在咖啡机领域也有一定的知名度。目前公司业务以出口为主，占比 75%左右，国内销售占比 25%左右，Barsetto

（百胜图）国内销售额占公司总体销售比例还很小。谢谢！

**6、国内小家电市场竞争加剧，公司如何平衡线上线下渠道发展，提升市场份额与品牌渗透率？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌产品销售目前主要以与经销商合作，线上销售为主，淘宝及京东等传统电商渠道占比较大，抖音、小红书等新兴电商平台销售也在逐步提升。后续公司将会继续加大各品牌渠道的开拓及投入，实现传统电商渠道与新兴电商渠道的共同发展。谢谢！

**7、作为公司总裁和小家电专业人士，借助这个平台，您个人认为公司面对汇率、订单疲弱、上游原材料涨价等多种不利因素导致的当前处于这种弱势局面会持续多久？什么时候可能会有所改善？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口业务占比 75% 左右，主要以美元结算。人民币短期内快速升值、大宗原材料价格短期内大幅波动对公司业绩会产生一定的影响。公司会持续关注宏观经济及汇率走势，加强外汇风险管理，通过外汇衍生品对冲、择机安排结汇等措施来降低汇率波动风险。定时分析大宗原材料供求及价格波动情况,采取策略性采购安排。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力，保持持续稳健的经营。谢谢！

**8、客户集中度较高的情况下，公司在核心客户维护与新客户拓展上有何策略，降低依赖风险？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司业务遍布全球，客户众多，单个客户的销售占比较小。谢谢！

**9、在一季度末公司自有品牌是否全是下滑？有没有哪些品牌的业绩是有所增长的？**

答：您好，感谢您对公司的关注！2026 年第一季度，公司营业总收入实现 343,721.79 万元，同比下降 10.35%，其中国外

营业收入实现 255,181.62 万元，同比下降约 14.15%，国内营业收入实现 88,540.17 万元，同比增长约 2.73%。公司自主品牌销售总体稳健。谢谢！

**10、郭总您好，公司自 2021 年以来，年年有回购，年年高分红，可以看出确实公司有提升股东回报的意愿，但从二级市场结果来看，并没有起到什么效果。希望公司能改变思路，适当进行市值管理，加强与机构投资者的沟通，提升投资者的回报，谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注和建议！谢谢！

**11、今年厄尔尼诺现象可能会很强导致会有非常炎热的夏天！请问公司在制冰机、冷饮机、冰淇淋机有没有布局？可能是今年的爆款产品！**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前已有制冰机等制冷电器在销售，以出口为主。公司产品品类众多，目前制冷电器销售占比仍较小。制冷电器是公司未来继续拓展的业务之一。谢谢！

**12、公司虽然已经发布了回购计划,但是投资者还是因为人民币升值、以及关税和局部地区战争问题普遍不看好公司未来发展！公司董事长是否更应该带头增持股票？同时是否支持公司董监高增持公司股票?以此表态看好公司？**

答：您好，感谢您对公司的关注！二级市场股价的波动受公司经营业绩、市场环境、投资者判断等多方面因素影响，公司会努力做好自身经营，实现可持续发展。重大信息请关注公司在指定媒体发布的相关公告，注意投资风险。谢谢！

**13、请问公司的回购准备工作是否已经完成？是否已经可以随时开始回购了？**

答：您好，感谢您对公司的关注！截至目前，相关回购筹备工作正在进行中，公司尚未开展 2026 年 4 月 29 日披露的回购方案。如有相关股份回购进展情况，公司将根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，重大信息请以

公司在指定媒体发布的公告为准！谢谢！

**14、公司也布局扫地机器人、泳池清洁机器人以及割草机器人等机器人产业！可是为什么类似于石头、追觅等就被认为是高科技企业？而公司布局长久且拥有各类自主知识产权却始终被认为是低端的代工企业！请问公司差在哪？是没有技术含量吗？还是弱在了宣传？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司会努力做好自身经营，进一步提升公司的核心竞争力。谢谢！

**15、关于大家提及的给泡泡玛特是否代工问题，公司一直含糊其辞，是因为有保密协议吗，请正面回答，不要似是而非。**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司国内销售占比 25% 左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小，公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。请注意投资风险。谢谢！

**16、当前大量奶茶店都在布局咖啡行业，对于商用咖啡机的需求也在不断提高！请问公司有没有和哪些咖啡或者奶茶品牌合作进行咖啡机供应或者合作吗？**

答：您好，感谢您对公司的关注！商用电器是公司未来业务拓展的方向之一，目前以商用咖啡机为主，销售规模占比还很小。谢谢！

**17、请问公司有什么具体的 3 年规划或者 5 年规划,比如未来 3 年内把年总营收做到多少之类的？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司未来将持续专注于主业，不断提升自身综合竞争能力，持续加强创新，在巩固存量市场的同时横向拓展新品类及新兴市场；同时持续通过技术创新、生产效率提升、深化数字化管理、提高运营效率、加强各项费用管控等降本增效措施，实现有质量的增长。谢谢！

**18、当前可以说投资者因为当前业绩的暴雷和股价的下杀对公司失望透顶！作为投资者几乎看不到公司的未来！作为公司掌舵人，能给投资者一些信心吗？当前公司还有什么产品有**

**增长吗？公司未来还有哪些机会？**

答：您好，感谢您对公司的关注！二级市场股价的波动受公司经营业绩、市场环境、投资者判断等多方面因素影响，请注意投资风险。公司未来将持续专注于主业，不断提升自身综合竞争能力，持续加强创新，在巩固存量市场的同时横向拓展新品类及新兴市场；同时持续通过技术创新、生产效率提升、深化数字化管理、提高运营效率、加强各项费用管控等降本增效措施，实现有质量的增长，争取以更好的业绩回馈投资者。谢谢！

**19、2026 年资本开支主要投向产能、研发还是品牌建设？对短期业绩与长期发展的影响如何？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将继续基于整体投资预算额度，做好过程管控，坚持把“固定资产的投入产出比”“固定资产周转率”作为经营追求和评价的基本依据，提高固定资产投资的精细化管理水平，优先投资提效和升级的项目，重点投资新工艺、新技术项目。2026 年的投资将聚焦分布在以下四个方面：提高生产效率、优化生产工艺和布局的技改投资；新产品、新项目的业务扩展和扩能投资；淘汰、替换落后产能和维持设备产能的投资；提升数字化生产和信息化管理水平的投资。谢谢！

**20、在本次广交会上公司专门展示了 AI 产品展区！请问当前公司有哪些 AI 智能小家电产品已经推出了市场？未来 AI 家电前景如何？**

答：您好，感谢您对公司的关注！目前公司智能电器项目主要集中在清洁电器及厨房电器领域，已有部分产品推出海外市场，以 OEM/ODM 订单为主，销售规模还很小。请注意投资风险，谢谢！

**21、海外市场受关税、地缘政治影响，公司全球化产能布局（如印尼工厂）的进展与风险对冲效果？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司在印度尼西亚建设

的第二期制造基地 2025 年已经开始投产，目前综合成本比国内高。长期来看，海外制造基地的落地将完善公司全球化产能布局，进一步提升公司海外业务的国际竞争力，降低美国关税政策扰动等风险，为公司长远发展奠定坚实基础。谢谢！

**22、请问公司如何看待自家品牌和知名 IP 进行联动？未来有没有考虑推出一些联名产品？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前业务以出口为主，国内销售占比 25%左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小。公司与所有客户合作的信息均以产品推出市场为准。请注意投资风险，谢谢！

**23、宠物电器、清洁机器人等新品类拓展进展如何？中长期能否成为新的业绩增长引擎？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司宠物类电器和清洁类电器已有部分在销售，公司产品品类众多，上述品类产品总体销售规模占比较小。公司会持续强化专业产品创新能力，不断加强研发投入，推出更多满足消费者需求的产品。谢谢！

**24、请问公司的 T-MOW 品牌主要是打造机器人产品的品牌吗？具体有哪些产品未来会归属这个品牌？**

答：您好，感谢您对公司的关注！该品牌是公司割草机等产品业务的前期探索，目前该品牌还在孵化当中。请注意投资风险。谢谢！

**25、公司在厨房电器等优势品类的核心壁垒是什么？面对行业价格战，如何维持毛利率稳定？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司的核心竞争优势主要体现在：产品线丰富，能够满足客商的一站式采购需求；产业配套完善、成本控制能力强、研发创新能力突出、新产品实现速度快、良好的客户服务等。公司将持续通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力，同时通过技术创新、生产效率提升等降本增效措施，争取实现有质量的增长。谢谢！

**26、公司旗下有多个很好的家电品牌，可是公司这些品牌却始终做不起来！请问具体原因是什么？公司准备如何将自有品牌做大做强？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌未来会坚持以创新为驱动，同时持续强化自主品牌建设，加强渠道运营，争取实现更好的发展。谢谢！

**27、公司在智能化、AI 家电等领域的布局进展？如何把握行业智能化升级机遇？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司目前的主营业务是小家电研发、生产、销售；公司产品品类众多，目前智能电器销售规模占比很小。公司会持续加大研发力度，推出更多符合市场需求的产品。请注意投资风险。谢谢！

**28、自主品牌摩飞、东菱的增长瓶颈与突破方向是什么？2026 年品牌推广与渠道下沉计划？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌未来会坚持以创新为驱动，同时持续强化自主品牌建设，加强渠道运营，争取实现更好的发展。谢谢！

**29、公司接投资者电话的工作人员感觉很不专业，对待投资者态度也很冷淡！建议公司领导可以关注一下，建议可以加强培训要用一些更加专业的人士来接待投资者电话！另外服务态度一定要好一些！**

答：您好，感谢您对公司的关注和建议！公司会持续完善投资者关系管理工作。谢谢！

**30、2025 年分红比例稳定，公司在股东回报、产能扩张与研发投入之间如何平衡资金需求？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司始终将稳健发展及股东利益放在首位，会做好各项资金安排。谢谢！

**31、面对人民币持久的升值以及上游原材料不断的涨价，公司还有生存下去的可能吗？未来是否考虑引进战略投资者来帮助公司进行转型？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口业务占比 75% 左右，主要以美元结算。人民币短期内快速升值对公司出口业务会产生一定的影响。公司会持续关注宏观经济及汇率走势，加强外汇风险管理，通过外汇衍生品对冲、择机安排结汇等措施来降低汇率波动风险。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力，保持持续稳健的经营。重大事项请以公司在指定媒体发布的公告为准，注意投资风险。谢谢！

**32、作为一家主要靠代工和出口的企业！人民币但凡一路升值是否也就意味着公司辛苦的付出都会变成亏损！请问面对这种情况公司还有干下去的可能吗？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口业务占比 75% 左右，主要以美元结算。人民币短期内快速升值对公司出口业务会产生一定的影响。公司会持续关注宏观经济及汇率走势，加强外汇风险管理，通过外汇衍生品对冲、择机安排结汇等措施来降低汇率波动风险。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力，保持持续稳健的经营。谢谢！

**33、2025 年研发投入重点在智能化、新品类还是工艺升级？未来 1-2 年研发成果落地预期？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司未来将持续构建四级研发体系，增加对新宝电器研究院及基础性、前瞻性技术研究的投入：一级基础技术研究；二级创新产品研发；三级全新产品开发；四级衍生产品开发。公司具体研发成果以产品推出市场为准。谢谢！

**34、公司如何面对汇兑损失？这是出口型企业普遍的问题，似乎没有什么好办法，对于公司来说，近亿元的损失也不是小数目，这也是一季度下滑的原因之一，能说说公司后续在**

**品牌转型进度 + 套保执行力方面有什么规划吗？谢谢。**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌未来会坚持以创新为驱动，同时持续强化自主品牌建设，加强渠道运营，争取实现更好的发展。公司出口业务占比 75%左右，主要以美元结算。人民币短期内快速升值对公司出口业务会产生一定的影响。公司会持续关注宏观经济及汇率走势，加强外汇风险管理，通过外汇衍生品对冲、择机安排结汇等措施来降低汇率波动风险。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力，保持持续稳健的经营。谢谢！

**35、泡泡玛特董事长官宣新宝股份为其 IP 衍生小家电唯一核心代工方，请问合作产品覆盖哪些，合作进展如何？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司国内销售占比 25%左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小，公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。请注意投资风险。谢谢！

**36、请问自今年一季度以来有没有一家机构到公司进行调研？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司近期的投资者交流以电话为主。谢谢！

**37、原材料价格波动对成本影响如何？公司供应链管控与成本优化的核心措施有哪些？**

答：您好，感谢您对公司的关注！大宗原材料价格短期内大幅波动对公司成本会产生一定的影响。公司会定时分析大宗原材料供求及价格波动情况,采取策略性采购安排。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力。谢谢！

**38、郭董事长您好，T-MOW 割草机器人搭载全地形自适**

应系统和 AI 视觉避障，技术路线与行业头部竞品处于同一代际。请问公司如何看待与九号、科沃斯、MOVA 等品牌的竞争？T-MOW 的差异化优势主要体现在哪些方面？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司会努力做好自身经营，进一步提升公司的核心竞争力。谢谢！

**39、郭董事长您好，公司近期与知名 IP 品牌在小家电领域开展了合作，市场反响热烈。请问这类 IP 联名合作是否会成为公司未来自主品牌发展的重要战略方向？公司是否会考虑与 IP 方在资本层面（如合资、战略投资等）深化合作，以锁定长期订单和渠道资源？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司国内销售占比 25% 左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小，公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。重大信息请以公司在指定媒体发布的公告为准，请注意投资风险。谢谢！

**40、郭董你好，公司股价整整跌了五年，人生能有几个 5 年，请问郭董事长有没有关心过股价问题，公司未来五年计划有什么规划？公司有没有引入战略投资者或者收购重组之类的打算？公司现在给人的感觉就是只给别人做嫁衣，自己永远当不了新娘的感觉，作为优秀的民营老板的郭董，如何带领公司走出迷城困局，再现当年股价的光辉岁月的日子？**

答：您好，感谢您对公司的关注！重大信息请以公司在指定网站发布的公告为准。二级市场股价的波动受公司经营业绩、市场环境、投资者判断等多方面因素影响。公司及管理层高度重视市值管理及股东回报，近五年来，公司累计现金分红超 13 亿元，累计回购股份金额超 5 亿元，公司控股股东广东菱凯琴集团有限公司累计增持公司股份金额 1.5 亿元。公司于 2026 年 4 月 28 日召开的第七届董事会第十一次会议，审议通过了《关于回购公司部分社会公众股份方案的议案》，同意公司拟使用人民币 5,000 万元—8,000 万元以集中竞价交易方

式回购公司发行的部分人民币普通股（A 股）股票，具体回购股份的金额以回购期限届满或者回购股份实施完毕时实际回购为准；相关股份回购进展情况请关注公司在指定网站发布的公告。未来公司会继续坚持主业，努力做好自身经营，争取以更好的业绩回馈投资者。同时，持续加强市值管理及投资者关系管理工作，让市场更好地了解公司。谢谢！

**41、王总您好，年报提到公司积极拓展机器人等新兴品类，4 月广交会 T-MOW 智能割草机器人获得欧美市场积极反馈。请问截至目前，该产品是否已实现批量出货？主要销往哪些国家或地区？累计意向订单规模大约多少？**

答：您好，感谢您对公司的关注！目前相关产品尚未量产推出市场。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，请注意投资风险。谢谢！

**42、领导，您好！我来自四川大决策，请问，2025 年公司咖啡机、个护家电等新品类拓展进展如何？2026 年新品类的产能释放、客户拓展与增长目标？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口的电热水壶、搅拌机、滴液式咖啡机、多士炉、面包机等多个品类产品连续多年名列前茅。公司产品品类众多，单个细分产品的产品占公司总体收入的比例不大。公司未来将继续在巩固提升现有厨房电器、家居电器等优势产品的基础上，向商用机领域、个人护理领域、宠物电器领域、高智能园林工具领域等产品品类拓展。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，请注意投资风险。谢谢！

**43、蒋总您好，公司近期与头部 IP 品牌的代工合作引发市场关注。请问这类 IP 联名代工产品的毛利率，相比传统代工业务是否有显著提升？该部分订单在公司整体收入中的占比规划是多少？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。公司目前业务以出口为主，国内

销售占比 25%左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，请注意投资风险。谢谢！

**44、蒋总您好，公司近期与头部 IP 品牌的代工合作引发市场关注。请问该类 IP 联名产品的毛利率水平，相比公司传统代工业务（如咖啡机、多士炉）是否有显著提升？IP 溢价是否已体现在公司 Q2 订单定价中？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。公司目前业务以出口为主，国内销售占比 25%左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，请注意投资风险。谢谢！

**45、蒋总您好，公司 2026 年 Q1 净利润同比下滑 68%，业绩承压明显。请问咖啡机、割草机器人、智能识布蒸汽站等新品，预计何时能对营收产生实质性贡献？公司是否调整了全年自主品牌收入目标或盈利预期？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌未来会坚持以创新为驱动，同时持续强化自主品牌建设，加强渠道运营，争取实现更好的发展。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，请注意投资风险。谢谢！

**46、陈秘您好，公司 4 月股价波动剧烈、成交量创历史天量，同时一季报显示股东户数较 3 月底锐减近万户。请问公司是否关注到近期机构投资者或产业资本通过大宗交易、定增等方式增持？是否收到相关方的战略投资意向函？**

答：您好，感谢您对公司的关注！重大事项请以公司在指定媒体发布的公告为准，注意投资风险。谢谢！

**47、陈秘您好，公司回购方案价格上限 24 元远高于当前股价，但截至 4 月底尚未实施。请问回购延迟是否与公司正在推进的战略投资者引入、定增等事项存在时间窗口上的协调？**

答：您好，感谢您对公司的关注！截至目前，相关回购筹

备工作正在进行中，公司尚未开展 2026 年 4 月 29 日披露的回购方案。公司本次回购价格为不超过人民币 24 元/股(含本数)，未超过本次董事会通过回购股份决议前三十个交易日股票交易均价的 150%。谢谢！

**48、陈秘您好，市场高度关注公司与泡泡玛特在小家电领域的合作进展。请问该合作目前处于哪个阶段？公司是否会就此类重大客户合作履行信息披露义务？投资者可以通过哪些官方渠道获取最新进展？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司国内销售占比 25% 左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小，公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。请注意投资风险。谢谢！

**49、陈秘您好，公司 5 月 7 日公告回购尚未实施，请问目前回购方案推进到哪个阶段？预计何时启动？另外，公司一季报显示股东户数较 4 月 20 日锐减 20%，筹码快速集中，请问公司是否关注到近期机构或产业资本的增持动向？**

答：您好，感谢您对公司的关注！截至目前，相关回购筹备工作正在进行中，公司尚未开展本次回购。如有相关股份回购进展情况，公司将根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，重大信息请以公司在指定媒体发布的公告为准！谢谢！

**50、公司怎么才能把品牌做起来？公司当前如果只靠代工，面对汇率升值和成本上涨只会越来越差！**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司自主品牌未来会坚持以创新为驱动，同时持续强化自主品牌建设，加强渠道运营，争取实现更好的发展。谢谢！

**51、公司业绩暴雷、销量下滑、原材料成本大涨、汇率上升，同时还辟谣冰箱不是公司代工！请问面对如此严峻的局面，未来这些只会更加严峻，公司还能怎么延续？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将持续专注于主业，

不断提升自身综合竞争能力，持续加强创新，加强自主品牌运营，在巩固存量市场的同时横向拓展新品类及新兴市场；同时持续通过技术创新、生产效率提升、深化数字化管理、提高运营效率、加强各项费用管控等降本增效措施，提升公司的整体经营质量。公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准，请注意投资风险。谢谢！

**52、公司因为汇率损失巨大！未来人民币还会不断上升！请问公司要具体如何应对人民币不断升值带来的损失？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司会持续关注宏观经济及汇率走势，加强外汇风险管理，通过外汇衍生品对冲、择机安排结汇等措施来降低汇率波动风险。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力,保持持续稳健的经营。谢谢！

**53、请问已经确认了由公司代工的某知名 IP 咖啡机、磨豆机和早餐机是否已经完成订单并交付给客户了吗？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司国内销售占比 25% 左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小，公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。请注意投资风险。谢谢！

**54、一季度业绩暴雷！请问当前的汇兑损失是已经确认了的损失还是只是账面上暂时的损失？未来汇率如果涨回来了是否账面上的汇兑损失又会涨回来？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口业务占比 75% 左右，主要以美元结算。汇兑差额是在企业进行外币交易会计处理或外币财务报表折算时，因不同时点采用不同汇率折算记账本位币金额而产生的差额。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，注意投资风险，谢谢！

**55、请问公司有没有做汇率的对冲？公司做汇率对冲的是专业人士吗？为什么汇率能损失这么多？是否能请专业人士**

来做？

答：您好，感谢您对公司的关注！公司出口业务占比 75% 左右，主要以美元结算。人民币短期内快速升值对公司出口业务会产生一定的影响。公司会持续关注宏观经济及汇率走势，加强外汇风险管理，通过外汇衍生品对冲、择机安排结汇等措施来降低汇率波动风险。公司 OEM/ODM 的订单周期较短，产品重新议价时会综合考虑汇率、原材料价格等多方面因素。长期来看，公司将通过核心竞争力的提升，不断提高公司产品的市场议价能力，保持持续稳健的经营。谢谢！

**56、王总你好，公司现在面临的问题尤其是汇率波动引起业绩下滑等现实问题，请问贵司老总的你如何带领团队一起应对？公司是不是太过低调了？中国认证中心都公布了公司为泡泡玛特代工的几款产品，而公司却是不置可否，请问公司为泡泡代工产品有可能带来多少营收的？自主品牌在国内营收今年会否上升？公司如何应对各种下滑问题？**

答：您好，感谢您对公司的关注！公司将持续专注于主业，不断提升自身综合竞争能力，持续加强研发投入，扩展核心研究领域，为公司持续强化专业产品创新能力、推出更多符合市场需求的创新产品赋能，增加公司产品品类丰富度，向商用机领域、个人护理领域、宠物电器领域、高智能园林工具领域等产品品类拓展；强化自主品牌建设，加强渠道运营；同时持续通过技术创新、生产效率提升、深化数字化管理、提高运营效率、加强各项费用管控等降本增效措施，提升公司的整体经营质量。公司国内销售占比 25% 左右，且国内业务以自主品牌销售为主，国内 ODM/OEM 业务客户众多，单个客户的销售占比较小，公司与所有客户合作的产品均以产品推出市场为准。公司具体业绩请关注公司披露的定期报告，注意投资风险。谢谢！

**57、面对当前公司股价出现非理性的暴跌，公司采取了哪些具体措施保护投资者的利益？**

答：您好，感谢您对公司的关注！二级市场股价的波动受

公司经营业绩、市场环境、投资者判断等多方面因素影响。公司及管理层高度重视市值管理,公司于2026年4月28日召开的第七届董事会第十一次会议,审议通过了《关于回购公司部分社会公众股份方案的议案》,同意公司拟使用人民币5,000万元—8,000万元以集中竞价交易方式回购公司发行的部分人民币普通股(A股)股票,具体回购股份的金额以回购期限届满或者回购股份实施完毕时实际回购为准;相关股份回购进展情况请关注公司在指定网站发布的公告。公司会努力做好自身经营,争取以更好的业绩回馈投资者。同时,持续加强市值管理及投资者关系管理工作,让市场更好地了解公司。谢谢!

**58、公司跌幅和那些退市板块的股已经不相上下了,请问公司有被ST的可能吗?**

答:您好,感谢您对公司的关注!公司经营情况正常,日常各项经营工作有序开展,根据《深圳证券交易所股票上市规则》相关规定,公司不触及您所述的相关情形。二级市场股价的波动受公司经营业绩、市场环境、投资者判断等多方面因素影响,公司会努力做好自身经营,以更好的业绩回馈投资者。谢谢!

**59、尊敬的郭董事长,自从公司公布第一季度业绩大幅下滑后股价连续A杀,作为公司忠实的投资者心在滴血,请您尽快安排公司回购并公布回购结果以起稳定军心的作用吧!雪中送碳永远比锦上添花重要,希望公司能够尽快回购和我们广大投资者一起战胜公司面临的困难。**

答:您好,感谢您对公司的关注和建议!公司于2026年4月28日召开的第七届董事会第十一次会议,审议通过了《关于回购公司部分社会公众股份方案的议案》,同意公司拟使用人民币5,000万元—8,000万元以集中竞价交易方式回购公司发行的部分人民币普通股(A股)股票,具体回购股份的金额以回购期限届满或者回购股份实施完毕时实际回购为准。截至目前,相关回购筹备工作正在进行中,公司尚未开展本次回购。

	如有相关股份回购进展情况，公司将根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。谢谢！
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司严格按照《投资者关系管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2026年5月8日