



证券代码：002723

证券简称：小崧股

份

广东小崧科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

| | |
|-------------|--|
| 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（请文字说明其他活动内容） |
| 活动参与人员 | 天风证券、上海金犇投资、健顺投资、肇万资产、南华基金、上银基金、银河证券、安徽嘉鑫基金、路博迈基金、招商证券、西南证券、佳许投资、华西证券、国信证券、橙樾基金等共 19 家机构投资者 |
| 时间 | 2024 年 01 月 31 日（星期三）下午 15:00-16:00 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书梁惠玲女士、证券事务代表胡献文女士 |
| 交流内容及具体问答记录 | <p>1、公司长期以来不断拓展业务领域，形成多元化发展态势，请简单介绍一下公司未来业务布局以及新业务发展方向。</p> <p>答：感谢您对小崧股份的关注。公司主营业务为家电业务、电子烟业务和工程施工业务，每个业务均有内部定位及发展方向要求。家电业务围绕“人 健康 环境”的品牌理念，定位为健康环境电器，不断向中高端品类拓展，改善产品结构，未来具有较大的发展空间；电子烟业务是目前公司着力发展的业务板块，经过前期运作现已在国</p> |



内具备较完整的产业链，公司将通过发挥产业链的布局优势，打造更有竞争力的电子烟产品，稳健扩大公司在海内外电子烟市场份额；工程施工业务方面，公司亦将密切关注宏观经济政策，抓住市场机遇，同时保持业务合理的发展规模，进一步巩固和强化市场。谢谢！

2、公司自有品牌的国内外布局及收入占比？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司早期家电产品ODM占比相对较高，主要客户为一带一路国家和地区的大品牌、大经销商。公司于2022年结合业务特性及品牌策略变更了公司名称，并正式向市场推出自有品牌“小崧”。目前，公司大力推进对自有品牌的建设推广力度，逐步实现品牌赋能，提升消费者对公司产品的认知，增强公司软实力。谢谢！

3、公司产品市场拓展情况及后续布局？

答：感谢您对小崧股份的关注。公司深耕一带一路国家多年，如巴基斯坦、尼日利亚、印度、墨西哥、印尼等国家是公司传统产品销售较为成熟的国家；电子烟产品目前在北美洲、欧洲、东南亚等地区均有销售，销售收入占比较相对高的是马来西亚、印度尼西亚等国家和地区。结合公司原有小家电市场渠道的积累、对当地人文文化的了解、人口密度、政策等多方面考虑，短期规划来看，公司的策略是集中资源着力布局东南亚市场；价格相对高的空气净化器产品、及近期通过收购方式并入的热泵业务产品等健康环境电器产品将向欧美市场进行布局。未来，产品应与销售市场匹配，不同地区均有侧重点。谢谢！

4、传统家电产品及新品的毛利差别？

答：感谢您对小崧股份的关注。近年，公司对于小家电业务的品类扩展上以高附加值耐用品和高频复购快消



品为主，一方面，研发立项时候充分考虑产品的功能定位，立足解决客户痛点，同时结合目前市场还未形成头部巨头优势的单品进行研发，通过公司自有品牌战略进行推广；另一方面，内部通过精细化管理降低产品成本。公司积极通过调整产品结构以及推行内部精细化管理的方式逐渐提高毛利率水平，如目前已向市场推出的空气净化器、加湿器、全光谱护眼灯等健康家电新品毛利率均高于传统家电产品。谢谢！

5、电子烟业务 2023 年第三季度和第四季度增速情况，对于 2024 年电子烟业务有何预期？

答：感谢您对小崧股份的关注。电子烟业务在 2022 年获得生产许可牌照后，公司积极推进产品研发、组建销售团队对接客户需求、严把质量大关，在 2023 年第二季度陆续形成收入，截至 2023 年第三季度电子烟业务累计实现营业收入 6,062.64 万元，发展态势好，第四季度以及全年累计的收入数据公司将在定期报告中详细披露。2024 年公司将根据行业发展趋势以及结合自身的生产能力制定合理的经营目标。谢谢！

6、电子烟业务的市场开拓方式如何？如何突破欧美市场？

答：感谢您对小崧股份的关注。电子烟目前在欧美市场竞争相对激烈，公司作为电子烟新品牌，缩小范围聚焦东南亚市场。公司电子烟销售团队从三个方面着手组建，一是原有小家电销售团队根据当地政策、客户特性进行筛选，对原有客户进行品类转换、增加；二是招募全球“合伙人”销售公司品牌的电子烟；三是在东南亚市场组建专业的海外销售团队，在当地进行市场信息的收集、产品推广；同时也通过参与各国电子烟展会获得客源，其次也会



| | |
|----------------------------------|--|
| | <p>持续接触渠道商，通过多团队多方式多渠道组建完善的销售端。谢谢！</p> <p>7、家电业务与电子烟业务的客户之间有重叠吗？</p> <p>答：感谢您对小崧股份的关注。公司原有小家电销售团队亦会根据当地政策、客户特性进行筛选，对原有客户进行品类转换、增加，目前已有家电业务客户增加了电子烟产品的采购。谢谢！</p> |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 否 |
| 活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件） | 无 |