

证券代码：301187

证券简称：欧圣电气

苏州欧圣电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年04月23日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 WEIDONG LU 董事会秘书 罗刚 财务负责人 钱勇 独立董事 俞子辰 保荐代表人 周扣山
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.您好，为何公司2023年的营业收入同比下降5.27%，但是净利润却是增长了8.43%？</p> <p>答:尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注！由于2022年以来美国家电等耐用消费品需求疲软叠加疫情导致美国家电卖场销售额持续下滑且零售库存快速上升。同时作为耐用品的消费电子器的需求弱于食品等必需品的需求，公司的产品销售和营业收入有所承压。2023年下</p>

半年以来北美市场工具及家电类渠道、品牌商进入补库存阶段，带动公司小型空压机、吸尘器产品销量回升，公司收入已经实现逐季恢复。公司净利润增长主要系公司产品毛利率有所上升，报告期内受美元升值影响也使得公司获得了一定的汇兑收益，同时公司也加强了自身的成本和费用管理。谢谢！

2.您好，公司是国内综合优势领先的空气动力设备和清洁设备制造商之一,请问公司产品的竞争优势体现在哪些方面？

答:尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注！公司的核心优势包括快速的技术创新能力、高性价比的产品，以及深度合作的优质渠道资源等，公司已经建立起稳定的知名零售商销售渠道。经过多年市场开发，公司已经与Walmart、Lowe's、The Home Depot、Costco等数家国际知名零售商建立了稳定的合作关系，公司在北美等地配备了本土化的专业销售团队和市场开发人员，通过帮助上述全球知名零售商开发设计其自有品牌产品，同时使用知名品牌授权商的中高端品牌对大型零售商进行销售，成功搭建起完善的海外知名零售商销售网络。同时公司具备关键零部件自制的垂直一体化生产优势，建立了精益化生产管理模式。除此之外，公司具备快速的研发反应能力和基于多部门的研发参与机制和扁平化的研发项目管理制度，公司能够适时对市场和客户的最新需求做出快速反应以确保产品不断迭代更新。谢谢！

3.您好，请问现金分红政策是怎样的?什么时间派发？

答:尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注！公司2023年年度利润分配预案为：拟以实施利润分配方案的股权登记日的总股本剔除回购专户股份后的股份总数为

分配基数，向全体股东每10股派发现金8.30元（含税），扣除已回购股份1,793,000股后的180,814,661股为基数进行测算，合计派发现金150,076,168.63元。本次利润分配不送红股，不进行资本公积金转增股本，剩余未分配利润结转下一年度。本次分配预案将在年度股东大会通过后实施。谢谢！

4.您好，想问下公司护理机器人产品目前的销售情况?是否有相关拓展应用渠道的规划?

答:尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注! 公司子公司苏州伊利诺护理机器人有限公司自成立以来，一直致力于研发和改进护理机器人产品，不断提升产品品质和用户体验，目前已积累近十年研发经验，建立起优质的销售网络，并在用户中获得了良好的口碑。我国养老护理市场发展前景广阔，同时有政策大力支持。目前公司护理机器人产品已迭代至第五代，产品技术业内领先，用户给予了积极评价和充分认可。2023年下半年以来公司护理机器人的销量已经有了明显的增长，除新增更多国内客户外，美国、欧洲等地的海外客户也在试用中。公司除了会持续增加对产品本身的研发和投入力度外，还将加大对护理机器人产品的市场推广与品牌宣传力度。谢谢！

5.公司前五大客户占比62.52%，请问公司如何应对客户相对集中的风险?

答:尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注! 公司的主要客户均是海外知名零售商。公司通过多种模式与客户加深合作，客户稳定且粘性强。公司向同一客户同时销售品牌授权产品、自有品牌产品和通过ODM模式销售产品,一方面体现了客户对公司产品的高度认可，另一方面也体现公司对大客户的深度绑定。公司与知名客户合

	<p>作时间基本都在10年左右，已有客户合作稳定，同时公司也在不断拓展下游新客户。谢谢！</p> <p>6.您好，我想问下，公司研发费用相比去年上升27.93%，主要是应用于哪些领域的研发？</p> <p>答:尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注！公司自成立以来一直专注于小型空压机和干湿两用吸尘器的技术研究，积累了10余年的研发技术基础，奠定了公司在产品性能、品质和电机效率等方面的领先地位。公司研发部门每年在小型空压机产品方面设计出超过50款新品，掌握了新型带传动技术、空压机降噪技术、新型直流无刷电机在空压机中的应用等技术。在干湿两用吸尘器产品方面，公司研发部门每年设计超60款新品，掌握了机械冲击及外部空气反冲之过滤器自清洁技术、防静电技术、低噪音技术、无线手环遥控等多项技术；干湿两用吸尘器方面，由于2018年以来公司部分吸尘器产品被加征关税，使小体积产品利润空间缩小，公司产品结构逐渐从Stanley品牌低加仑产品向高端品牌Dewalt的高加仑产品转换;小型空压机方面，公司为解决传统空压机噪声大、振动大等痛点,研发了高端静音机产品,受到市场广泛认可。谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年04月23日