

证券代码：870726

证券简称：鸿智科技

公告编号：2024-050

广东鸿智智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月9日（周四）下午15:00-17:00

活动地点：广东鸿智智能科技股份有限公司（以下简称“公司”）通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）采用网络远程的方式召开业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络远程的方式参加公司本次业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：董事长游进；总经理陈建波；董事会秘书兼财务总监陈莹；保荐代表人冯国海。

三、 投资者关系活动主要内容

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、请问董事长，目前在家电下乡，家电回收方面有没有计划和举措，布局抢占市场？

尊敬的投资者，您好！公司将密切关注国家、地方政策的落地情况，结合政策情况制定相关计划。谢谢！

2、请问董事长，目前公司可有与大企业合作的智能产品，例如小米、华为、百度、抖音的各种互联产品，未来有没有合作计划？

尊敬的投资者，您好！

目前，我们已经与 Panasonic（松下）、Hamilton Beach（汉美驰）、Russell Hobbs（领豪）、Morphy Richards（摩飞）、SEB（法国赛博集团）、Breville（铂富）、De'Longhi（德龙）、Koizumi（小泉成器）、Sharp（夏普）等国际一线知名小家电品牌商和 Kmart（凯马特）、Lidl（历德）、Sainsbury's（森宝利）等大型连锁零售商建立了良好的合作关系，包括在某些智能产品领域进行深度合作。这些合作不仅提升了我们产品的智能化水平，也让我们更好地理解市场和消费者的需求。

至于您提到的具体企业，如小米、华为、百度和抖音，我们目前尚未与他们有直接的产品合作。但是，我们始终保持着开放和积极的态度，寻求与更多优秀企业的合作机会。这些企业都在各自的领域有着卓越的表现和深厚的技术积累，我们非常期待未来能与他们展开深入的合作。谢谢！

3、请问董事长，今年鸿智科技有没有拓宽国内市场的计划？谢谢

尊敬的投资者，您好！

公司在自主品牌和电商销售方面有着明确的布局策略。在国内市场，公司主打自有“ICOOK”品牌，营销模式以线上渠道为主、线下渠道为辅。线上业务主要在天猫、抖音、京东等电商平台开店及结合带货模式进行拓展，而线下业务则通过拓展礼品渠道以及下沉至三四级市场来实现增长。谢谢！

4、公司 2023 年营业收入同比略微下滑，销售费用却同比上涨明显，请问主要原因是什么？

尊敬的投资者，您好！

2023 年，公司销售费用为 1,225.37 万元，同比增长 41.18%；销售费用比率为 2.93%，同比上升 0.97 个百分点。2023 年公司销售费用及费用比率上升，主要原因是公司积极参加展会、拓展新市场、大力拓展国内、外电商业务。谢谢！

5、公司什么时候开始送转股？

尊敬的投资者，您好！感谢您对我司的关注，具体实施情况请留意公司在北京证券交易所信息披露平台发布相关公告。谢谢！

6、游总您好，我这边是《泡财经》，请问公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

尊敬的投资者，您好！

2023 年，公司毛利率为 20.08%，较 2022 年提升 2 个百分点，主要得益于报告期内公司产品及营收结构优化。2023 年，公司电饭煲、慢炖锅等毛利相对较高的品类，单品毛利率分别提升 2.68 及 1.48 个百分点。此外，慢炖锅销售收入同比增长 24.25%。主要品类毛利持续提升的同时，部分高毛利品类在公司营收矩阵中占比提升，导致公司报告期内毛利率同比上升。谢谢！

7、2023 年公司业绩下降是什么原因？公司对今年业绩实现增长有信心吗？公司一季度业绩这么好的原因有哪些？一季度是不是出口进一步增加，是不是量价齐升？谢谢

尊敬的投资者，您好！

2023 年，公司营业收入 41,821.97 万元，同比下降 5.47%。

2024 年 1-3 月，公司营业收入 9,794.95 万元，同比增长 21.22%，主要是顺应于海外发达经济体消费逐月回暖、国内厨电产品出口高速增长的积极趋势，公司出口订单同比增加。

公司将全力以赴，努力实现公司销售收入及利润的增长，以良好的业绩回馈投资者的信任与支持，谢谢。

8、公司业绩这么好，请问有什么转板计划吗？

尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。是否转板需要综合考虑各方面因素，公司暂时没有转板计划，若有相关计划，公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢。

9、目前国家正在大力发展新质生产力，公司会进行数字化改造吗？公司会推进生产设备的以旧换新吗？

尊敬的投资者，您好！

鸿智科技积极响应国家大力发展新质生产力的政策导向，在募投项目中明确规划了“智能厨房电器制造基地建设项目”和“研发中心建设项目”，旨在深度整合数字化技术，对公司现有的生产流程进行全方位的改造和升级。这一改造将大幅提升生产效率、优化产品质量，并推动公司向智能化、自动化的生产模式转型。同时，在推进“智能厨房电器制造基地建设项目”的过程中，鸿智科技将充分考虑生产设备的更新换代，并引入更加先进、高效的智能化生产设备。这不仅有助于提升生产效率、降低生产成本，还能满足公司产品升级和市场需求变化的需要，同时降低能耗、减少排放，符合绿色生产的趋势，助力公司实现可持续发展。谢谢！

10、您好！请问公司在后续年度是否会持续增加研发投入？

尊敬的投资者，您好！

多年来，公司围绕提升产品力以及丰富产品种类实施产品创新发展战略，对各类小家电产品进行技术创新、结构设计创新及迭代，不断完善公司产品矩阵，目前共有电饭锅、慢炖锅、压力锅、空炸烤箱、智能炒菜机等近十大品类。未来，公司将根据研发项目规划持续投入研发费用。谢谢！

11、您好！请问去年电商平台收入占总收入多少？

尊敬的投资者，您好！

在以品牌建设助力企业高质量发展方针指引下，2023年，公司大力培育“ICOOK”自主品牌，店铺入驻天猫、京东、拼多多、亚马逊、Temu等电商平台，利用小红书、抖音等新媒体资源推广公司产品，通过价值维护、树立信誉和情感

认同，打造正面积极的品牌形象，提高消费者对公司产品的认同度。2023 年公司核心商标品牌 IC00K 荣获 2023 年度“T50 我最喜爱的广东商标品牌”、广东高价值商标品牌，公司被评为首届粤贸全国“粤靓 100”品牌企业。随着线上渠道全面铺开，自主品牌拓展工作取得显著成果，2023 年公司电商平台 GMV（商品交易总额）同比增长 213%，电商平台收入占总收入 2.02%。谢谢！

12、人工智能作为第四次科技进步，公司的产品可以与人工智能结合吗？

尊敬的投资者，您好！

人工智能作为一项前沿技术，日益在各个领域展现出巨大的潜力，公司在产品研发过程中也逐渐导入人工智能技术，例如：人工智能可以应用于产品设计等环节。

人工智能在厨房小家电领域的应用具有巨大的潜力和广阔的前景。通过人工智能技术，厨房小家电可以更加智能地满足用户的个性化需求，提供更为便捷和高效的烹饪体验。

以电饭煲为例，借助人工智能技术，它能够根据用户的饮食习惯和营养需求，自动调整烹饪程序和食材配比，实现个性化烹饪。这不仅保证了食物的口感和营养，也大大提升了用户的烹饪体验。同样，炒菜机器人也能利用人工智能技术，根据用户输入的菜品种类和口味偏好，自动选择最佳的烹饪方式、调料比例和烹饪时间。用户只需将食材放入机器中，机器人就能自动完成整个炒菜过程，极大地简化了烹饪流程。

近日，公司荣获了国家知识产权局正式授权的“基于大数据的烹饪菜单获取及更新方法”的发明专利。这一技术的应用，使得厨房小家电能够结合大数据，实时获取最新的烹饪方法和菜谱，为用户提供更加多样化、个性化的烹饪选择。通过与人工智能技术的结合，烹饪菜单的智能化和个性化水平得到了进一步提升，为用户带来了更加便捷、高效的烹饪体验。

公司将积极拥抱人工智能等新技术，不断研发更加智能化的厨房小家电产品，以满足消费者对智能厨房家电日益增长的需求。通过不断的技术创新和产品升级，公司致力于为消费者带来更加智能化、便捷化、个性化的厨房家电产品，让烹饪变得更加简单、高效和愉悦。谢谢！

13、您好，请问贵公司采取了哪些措施使得 2023 年电商平台 GMV 同比增长 213%？

尊敬的投资者，您好！

公司基于多年来面对海外市场 ODM 的经验，并结合青年消费群体的偏好与特征，在国内市场推出了自主品牌“ICOOK（自煮食代）”，积极扩大自主品牌在境内市场的影响力和知名度。“ICOOK（自煮食代）”沿袭了公司一直以来在技术研发、产品矩阵、渠道拓展等诸多优势，近期店铺入驻了天猫、京东、拼多多、亚马逊、Temu 等电商平台，并利用小红书、抖音等新媒体资源进行推广，成功荣获 2023 年度“T50 我最喜爱的广东商标品牌”、广东高价值商标品牌等多项殊荣。公司大力拓展电商业务的主要措施有：

- 1、采取国际、国内多品牌组合运营的经营方针，国内市场主打“ICOOK”自有品牌，国外市场主打“Eamoment”自有品牌；
- 2、线上业务采取多店铺、多渠道运营，在各大电商平台开店带货的模式，通过拼多多、亚马逊海外平台大力发展跨境电商业务；
- 3、投放新品类，丰富产品线；
- 4、加大宣传策划力度，提高品牌知名度。

谢谢！

14、公司认为未来一年最大的机遇好挑战是什么吗？

尊敬的投资者，您好！

当前，我国已成为小家电的重要生产基地，集中了全球产能约 80%。“出海”是小家电企业的必然选择。2023 年下半年以来，美国、欧盟、日本、韩国等海外主要发达经济体增速进一步修复，消费者信心随经济复苏而回暖。具体来看，2023 年末，美国的消费者信心指数为 69.70，处于全年各月相对较高的水平。欧盟 27 国的消费者信心指数虽然为负值（-15.20），但也显示出了一定的上升趋势。日本和韩国的消费者信心指数分别为 37.20 和 99.50，同样呈现出积极的增长态势。除了宏观经济面为小家电行业带来支撑，在政策环境上，小家电行业也迎来诸多利好。为推动老旧消费品以旧换新，促进居民消费水平的提升，2024 年 3 月发布了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》。《方案》中着重提及对家电、汽车及家装等三大类消费品以旧换新的刺激举措，具体包括：支持家电

销售企业联合生产企业、回收企业开展以旧换新促销活动，开设线上线下家电以旧换新专区，对以旧家电换购节能家电的消费者给予优惠，鼓励有条件的地方对消费者购买绿色智能家电给予补贴。《方案》中提及鼓励家电销售企业联合生产企业开展促销活动，或将增加境内知名家电品牌商同生产商间商务合作的空间。对于公司在境内的 ODM 以及自主品牌业务而言，都是进一步市场拓展的良机。

站在当下时点，虽然公司面临着消费者需求多变、对外贸易环境错综复杂等局面，但随着国家支持培育消费品自主品牌，鼓励绿色家电消费，推动家电市场增长及家电消费转型升级带来消费潜力稳步释放叠加互联网电商拓展新兴销售渠道，加速小家电推广普及，公司将迎来更加广阔的发展机遇。谢谢！

15、贵司主要以 B 端业务为主吗？

尊敬的投资者，您好！

公司专业从事电饭锅、智能电饭煲、慢炖锅、压力锅、空炸烤箱、智能炒菜机等全系列智能厨房小家电产品及电热器等生活电器的研发、生产及销售。在美洲、欧洲、日韩等地均建立了销售网络，取得了美国、德国、英国、韩国等国际市场的认证，为众多国内外品牌客户提供了研发、设计和生产制造服务，并成功进入松下、汉美驰、法国赛博集团、品谱集团、德龙、夏普等国际一线知名小家电品牌商和凯马特、森宝利等大型连锁零售商的供应链体系。自主品牌“ICOOK（自煮食代）”也通过天猫、京东、亚马逊等自营电商渠道及线下礼品等渠道，全面展业，积极开拓国内及国际市场。谢谢！

广东鸿智智能科技股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 10 日