

一、重要提示  
本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议该报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事审议通过的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用

公司计划不实施送股、不送红股，不以公积金转增股本。

董事审议通过的报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1. 公司简介

股票简称	金莱特	股票代码	002723
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式

董秘办秘书书 证券事务代表

姓名 魏惠玲 职称/职位 副总经理

办公地址 广东省江门市蓬江区棠下镇金桐路21号

传真 0750-3167074

电话 0750-3167074

电子邮箱 kui\_leiyi@kmtmecom.com

2. 报告期主要业务或产品介绍

□ 本公司从事主营业务情况

金莱特成立于2007年1月，创立之初即以家用照明灯具以及可充电直交流两用风扇为主营业务，围绕“底盘+光源”两条产品线的产品研发、生产与销售。结合“宅经济”下小家电需求增长的趋势，公司通过多年电器产品的市场积累及技术沉淀，在报告期内，以市场需求为导向，自主研发出环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等系列产品，不断向客户推出精致、时尚、性价比高的健康小家电，致力于打造健康家电行业新标杆。

在深耕小家电业务的同时，金莱特充分发挥上市公司平台作用，于2019年完成了一项“工程施工”标的收购，实现了“小家电+工程施工”的双轮驱动业务模式。

此外，公司也积极探索业务的外延式发展，通过投资方式开展业务的横向及纵向延伸，报告期内已布局空气净化器、空气净化滤芯、蒸汽眼罩及医美健康管理等领域。公司将秉承共同发展的理念开展外延式发展模式。

(二) 主要业务的介绍

1. 小家电业务介绍

2. 主要产品及用途

公司小家电产品目前可以充放电照明灯具，可充直交流两用风扇为主营业务，受到疫情影响，多地实施居家隔离管控，在时间限制上带来“宅经济”下小家电需求的增长趋势非常明显。报告期内，公司根据市场需求，快速地推出新的产品研发设计，通过超强的市场研究能力、完善的产品管理体系实现产品产能的提升，并向市场推出精致、时尚、性价比高的健康小家电，致力于打造健康家电行业新标杆。

在深耕小家电业务的同时，金莱特充分发挥上市公司平台作用，于2019年完成了一项“工程施工”标的收购，实现了“小家电+工程施工”的双轮驱动业务模式。

此外，公司也积极探索业务的外延式发展，通过投资方式开展业务的横向及纵向延伸，报告期内已布局空气净化器、空气净化滤芯、蒸汽眼罩及医美健康管理等领域。公司将秉承共同发展的理念开展外延式发展模式。

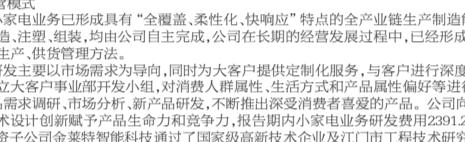
(三) 主要产品的介绍

1. 小家电业务介绍

2. 主要产品及用途

公司小家电产品目前可以充放电照明灯具，可充直交流两用风扇产品已应用于旅游景区、紧急救援、停电家用等；环境电器、消毒杀菌等健康小家电主要使用对象涵盖幼儿、青年、中老年人群及其生活与工作的不同场景。

环境电器、消杀电器、个护电器、厨房电器等健康小家电产品展示：



2) 经营模式

目前公司已形成具有“全覆盖、柔性化、快响应”特点的全产业链生产能力，从产品设计、模具制造、组装、包装，均由公司自主完成，公司在长期的经营发展过程中，已经形成了一套行之有效的产品生产、供货管理方法。

公司研发主要关注市场需求导向，同时为大客户提供定制化服务，为客户进行深度定制。报告期内，公司成为大客户业务部门开发小组，对消费者属性、生活方式和产品偏好等进行深度分析，进行产品需求调研、市场分析、产品研究，不断推出深受消费者喜爱的产品。公司向来重视技术创新，通过技术设计创新产品生命力和竞争力，从而提高公司小家电研发费用从231.24万元，同比增加11%，全年公司坚持智能科技通过了国家级高新技术企业及江门市工程技术研究中心认定。

在生产经营方面，公司自行开发了适合自身管理模式的流程化。公司业务部门根据订单后，迅速完成订单的采购流程，公司根据客户的需求系统化地从源头到成品。

公司采购部负责建立采购管理制度及标准，根据市场变化调整原材料库存，编制采购计划，定期采购物资的采购安排，安排采购商和供应商管理。公司生产的主要原料均是由公司根据国家及行业标准对供应商的订单要求提出并由公司向小家电采购商系统采购，包括塑料颗粒、电子元件、电机、电包材等，原材成本占成本比例高达60%。报告期内，原材采购成本因市场竞争激烈而受到一定影响。

公司“ODM”和“ODM+”相结合的方式进行销售。目前公司已建立起覆盖全球100多个国家和地区的市场营销网络，公司根据不同消费市场的商品类型、客户的能力、产品竞争特性等因素，部分客户进行直销，从而调动客户的积极性，提高其利润率。有效的对产品和客户进行分类以实现公司的目标，海外市场，主要以照明工具及风扇产品为主，对于某些市场或某些产品上，公司给予部分实力的客户进行直销，从而调动客户的积极性，提高其利润率。有效的对产品和客户进行分类以实现公司的目标，海外市场，主要以照明工具及风扇产品为主，对于某些市场或某些产品上，公司给予部分实力的客户进行直销，从而调动客户的积极性，提高其利润率。

公司“ODM”和“ODM+”相结合的方式进行销售。目前公司已建立起覆盖全球100多个国家和地区的市场营销网络，公司根据不同消费市场的商品类型、客户的能力、产品竞争特性等因素，部分客户进行直销，从而调动客户的积极性，提高其利润率。有效的对产品和客户进行分类以实现公司的目标，海外市场，主要以照明工具及风扇产品为主，对于某些市场或某些产品上，公司给予部分实力的客户进行直销，从而调动客户的积极性，提高其利润率。

公司“ODM”和“ODM+”相结合的方式进行销售。