

证券代码： 002242

证券简称： 九阳股份

九阳股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中金公司，何伟、姜雪峰、曲胜明、范静文；安邦资产管理有限公司，朱姝婧；保银投资，葛亮；北京新石投资，王勇；才华资本，唐毅；财通基金，杨爱玲；淡水泉投资，高星；富达基金，ALK；根霖资产，张海云；工银安盛人寿保险，姜培正；观富资产，万定山；光大保德信基金，唐钰蔚；光大证券，苏晓珺；国华人寿保险，陈蒙；国投瑞银基金，廖欣宇；海富通基金，郭湛；海通证券，李阳、陈琳；红华资本，平正；红土创新基金，陈方园；花旗银行，Charlotte；UGfunds，Taylor Chen；华富基金，高思遥；华泰证券，王鹤岱；汇添富基金，胡新伟；吉富投资，张来；君茂资本，李守强；麦锐思资产管理，慕桂芳；民生资管，陈梦；挪威银行，王欢；诺德基金，王云；平安资产，周光远；平安资管，杨淋艳；千合资本，赵司琪；睿智银行，黄睿；三菱资产，夏宜冰；上海乾瞻资产，刘来珍；天风资管，蔡文娟；施罗德基金，李文结；拾贝投资，孙伟诚；泰康资产，王将；同方证券，唐蕾；香港瑞士信贷，Carey；兴业全球基金，顾伟；信诚基金，温阳；信达澳银基金，朱莉娜；兴业证券，齐苗苗；阳光保险，闫鑫；元昊投资，陈顺杰；圆信永丰基金，王菲；长江资管，邱计闲；招商基金，吴浩；招商证券，隋思誉；招商证券，廖瑜；浙商证券，刘正；中船投资，王雪萌；中金公司，丰华；中投证券，李超；中新融创资本，许兰兰；中信证券，孙东升；中银国际证券，徐倩茹；中银国际证券，陆莎莎；朱雀投资，张延鹏；宏大投资，姚剑峰；金鹰基金，张展华；景泰利丰投资，刘潇潇；中信证券，雨晨；恒越基金，刘晨倩；华泰证券，李奕臻</p>
<p>时间</p>	<p>2017年4月17日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>韩润</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、韩润发言： 2016年实现收入73.15亿，同比增长3.61%；净利润6.98亿，同比增长12.53%，净利率10.03%。公司电商渠道收入增长迅速，线下渠道由于公司的优化调整出现下降。分品类来看，西式小家电和营养煲系列快速增长，而食品加工机系列出现下降，主要源自豆浆机的下滑。公司产品结构不断优化，毛利率提升0.81个百分点。2016年销售费用同比增长11.57%，主要因为公司加大市场推广和品牌投入；而管理费用同比下降3.12%；此外，营业外收入增长主要是处置闲置厂房。2016年，公司实现利润总额8.54亿元，较上年同期上升8.03%；实现归属于上市公司股东的净利润6.98亿元，较上年同期上升12.53%。2016年，公司实现经营活动产生的现金流量净额10.07亿元，较上年同期增长16.89%，主要系销售回款增加所致。</p>

二、提问及回答

Q: 对于 2016 年豆浆机的下滑，公司未来怎么规划？

A: 豆浆机仍然是九阳的核心产品线，2017 年度公司将加强对该品类的重视程度，加大研发投入，包括升级技术产品上市、豆浆文化引导、品牌持续推动等策略。

Q: 公司对电饭煲产品如何规划？

A: 九阳进入电饭煲行业较晚，但公司投入高、产品定位高，因此持续保持高增长，2016 年铁釜电饭煲增长快速，市占率位居前三。九阳后期会主推高端电饭煲，顺应消费需求。

Q: 电饭煲销售情况？以及看好哪些新品类？

A: 电饭煲是公司第二个突破十亿的品类，公司对电饭煲预期比较高，品类整体定位高端，预计 17 年增长会持续。未来公司比较看好净水、烘焙类产品以及大厨电。

Q: 线上和线下渠道规划？

A: 2016 年，公司对线下渠道进行优化调整，公司还会循序渐进地进行，是一个动态的过程。来突出公司的产品优势和传播公司品牌，在线上 and 线下渠道都会有较大投入。

Q: 公司线上线下的毛利情况？

A: 线上线下毛利差异不大，都是经销商制运营。

Q: 西式小家电增速快，主要是哪个产品贡献？

A: 烘焙类、净水机。

Q: 破壁料理机产品？

A: 九阳破壁料理机占整个料理机品类一半左右，2016 年公司破壁料理机增长快速。九阳推动了破壁料理机行业联盟标准建立，而且消费者对破壁技术，以及破壁带来的营养升级接受度很高。

Q: 公司渠道整合进度？

A: 渠道整合从长期看很必要，毕竟全国经销商水平参差不齐，因此公司从经销

	商能力、区域位置等角度考虑进行整合，2016年年底调整告一段落，但影响会延续到2017年前期。未来一两年经销商总数量会保持在目前这个水平。
附件清单（如有）	无
日期	2017年4月17日