

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

|                      |   |
|----------------------|---|
| <b>投资者关系活动类别</b>     | <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<br><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"/> 电话会议  |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | 申万宏源，马王杰、史晋星；元昊投资，陈晟杰；毅木资产，任清莲；山东国投巨能，郭嘉；君熙投资，张文、季诚冠；中原证券，孙政；东吴人寿，杨骞；国金证券，柳小波；兴业证券，陈文；上海信托，徐建春；光证资管，何雅楠；莫尼塔，金文曦；鹏华基金，程卿云  |
| <b>时间</b>            | 2017年6月5日   |
| <b>地点</b>            | 九阳杭州工业园   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 高贻峻、缪敏鑫、朱莉琦   |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p>Q: 对于豆浆机行业下滑，公司将如何应对？</p> <p>A: 豆浆机仍然是九阳的核心产品线，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。</p> <p>Q: 线上线下收入的占比情况？线上销售是否有自营打算？</p> <p>A: 线上销售占总收入4成左右。线上销售模式短期内不会变化，公司将继续坚持经销商制以及社会分工，没有自营考虑，但整体运作模式仍然是公司统筹运作。</p> <p>Q: 线上线下产品有何差异？价格、毛利相比如何？</p> <p>A: 线上和线下的产品在绝大部分型号上有区隔，在研发和企划时就会针对线上和线下分别设计产品。相同功能的产品在价格方面会有一些的差异，但是会避免同一个型号线上和线下正面的价格冲突，相差不多。线上线下都是经销商运营模式，因此公司线上线下毛利率差异不大。</p> <p>Q: 铁釜电饭煲的销售情况如何？毛利情况如何？</p> <p>A: 2016年度铁釜电饭煲占电饭煲总收入约3成。铁釜系列的毛利率比传统电饭煲的高。</p> |

|           |   |
|-----------|---|
|           | <p>Q: 经销商的库存情况?</p> <p>A: 公司实行订单制, 要求经销商按照需求编制销售计划并提前下单, 公司根据订单完成采购后组织生产, 同时公司会通过 ERP 系统对经销商的库存情况进行监控。</p> <p>Q: 2016 年, 公司哪些品类增长较快?</p> <p>A: 净水、料理机、烘焙类产品、电饭煲。</p> <p>Q: 公司生产外包的比例? 如何保证质量?</p> <p>A: 公司 ODM 外包生产的比例在 7 成左右。公司通过派驻管理、可视化管理、信息化管理、制定严格的质量认证体系等方式来保障公司产品质量在行业的领先地位。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无   |
| 日期        | 2017 年 6 月 6 日  |