

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

投资者关系活动类别	<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 <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
参与单位名称及人员姓名	UBS, Christine Peng、Brad Chen、Tony Wang、Elaine Lu; Yiheng Capital, Ethan Xie; Bosera Fund, Na Jiang; Arisaig Partners, Desmond Tan; 3W Fund, Fanhan Wu; 富国基金, Aaron Ge、Mao Li; 泰康资管, 丁丹丹; 上投摩根, Hill Wang
时间	2017年11月23日
地点	九阳杭州工业园
上市公司接待人员姓名	韩润、高贻峻、朱莉琦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q: 对于豆浆机行业下滑, 公司将如何应对? 公司如何看待豆浆机的未来?</p> <p>A: 豆浆机仍然是九阳的核心产品线, 公司今年加大研发投入和重视程度, 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。公司依然看好豆浆机未来的发展前景, 作为行业内的领导品牌, 九阳将通过不断解决用户的痛点, 满足消费者的需求, 进而增加豆浆机的附加值, 以获得主力消费人群的青睐, 同时随着价值登高的策略实施, K 系列等高端豆浆机产品有望成为未来豆浆机的发展方向, 引领行业的发展与进步。</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: 公司未来的销售策略和品牌定位又是如何规划的?</p> <p>A: 公司将继续坚持“价值营销、精品之路、品牌之路”的发展道路, 通过高价值、高品质、高颜值的产品和时尚、年轻、智能、便捷等的品牌印记, 主动迎合消费升级。</p> <p>Q: 线下方面, 一二级市场和三四级市场的占比情况?</p> <p>A: 一二线占比高; 三四级市场占比低, 但增长较快。</p>

	<p>Q: 公司的研发模式? 研发费用投放情况?</p> <p>A: 公司都是自主研发, 并配备了三级研发体系: 1)研究院: 主要是基础性研发、前沿性研发; 2)事业部: 确定技术适用的产品以及未来某个品类的定位、卖点、渠道等。公司每年最大的就是创新项目奖; 3)市场部: 研究上市后产品的具体应用及改进等。公司每年的研发费用约占销售收入的 3%左右。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2017 年 11 月 23 日