

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 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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>德邦基金、航天科技、西部证券、盈峰资本、民生加银基金、毅木资本、永禧资产、复石投资、兴业证券、彬元资本、大成基金、中金公司、东吴人寿、中泰证券、德锐资本、杭州城投资管、天风证券、朱雀投资、广发证券、国泰君安、德邦证券、东方财富证券、国金资管、瑞银证券、雪石资产、苏州中联凯、益恒投资、浙商证券、财富证券、光大证券、长江证券、如山资本、中国太平、招商基金、国金证券、申和资本、归富投资、永安国富、申银万国证券、财通证券、百创资本、淡水泉、博道基金、盈月投资、如山汇金资本、汐泰投资、复石投资、善渊投资。</p>
<p>时间</p>	<p>2018年8月24日</p>
<p>地点</p>	<p>九阳杭州工业园</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>韩润、缪敏鑫、苗苗、朱莉琦</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>韩总介绍上半年的总体情况：</p> <p>上半年，公司实现了营业收入 36.4 亿元，同比增长 11.34%；归母净利润 3.7 亿元，同比增长 2.44%；毛利率 33.02%，同比提高 0.79 个百分点。</p> <p>公司继续坚持价值营销，创新推出了无人自清洗豆浆机，抓住破壁行业快速增长的契机，推出了行业内第一款静音破壁机，以及珐琅铁釜、炒菜机、水冷压力煲等新产品。</p> <p>在品牌推广和渠道建设方面上半年投入较多，不仅成功入选央视“国家品牌计划”，还对优酷平台上的世界杯比赛直播及点播视频进行广告投放，这一系列的投放工作非常有助于提升品牌认知度和品牌价值。</p> <p>上半年，公司积极布局和拓展线下渠道，在优化提升原有传统渠道销售终端的同时，还稳步推进 Shopping Mall、品牌店等新兴渠道的拓展，逐渐形成了覆盖不同市场的立体化渠道网络。</p> <p>互动交流环节：</p> <p>Q1、请问公司目前的渠道结构情况是怎样的？上半年渠道拓展有何新亮</p>

点？

A: 公司已基本搭建形成立体化的渠道网络，2016 年底正式提出进入 Shopping Mall，今年以来新开 Shopping Mall 门店 20 多家，品牌店 100 多家，升级改造地标店等门店数百家，并且创新拓展了家装建材市场渠道。基本搭建了从 Shopping Mall、品牌旗舰店、品牌体验店、品牌专卖店、建材店等立体化的渠道网络。与此同时，公司还开发了自己的零售系统，且该系统已经开始落地试运行，可以实现数据的监测与共享，引流推广，扫码付款，物流配送等功能，以提高消费者的购物体验感。

Q2、请简单拆分介绍下公司各大品类的收入规模，以及接下来的主推产品线？

A: 按去年年报统计口径，收入规模超过 10 亿元的产品有：豆浆机、料理机、电饭煲这三个产品线。接下来，我们会重点推无人豆浆机、破壁料理机、珐琅铁釜电饭煲、炒菜机器人、净水器等产品。

Q3、公司的定价与定位是怎样的？以及请列举几项公司的优势产品技术。

A: 在国内小家电品牌中，九阳是定位和定价均为较高的品牌，尤其从 2016 年底开始公司开始实施“价值登高、价值营销”的发展战略，产品品质、销售价格等提高的均较为明显。在优势产品方面，公司目前在售的无人豆浆机、静音破壁机、炒菜机器人、水冷压力煲等多个产品均具有产品唯一性、技术领先性等特质。

Q4: 请问公司那么多的好产品，是来源于怎样的研发机制？

A: 公司有自建的三级研发体系，以公司研究院+事业部研发部门进行协调运行，目前我们已储备了未来 5 年的前瞻性技术，后续会视市场的需求逐步推出相应产品。

Q5: 公司如何看待目前的破壁机市场？

A: 九阳专注破壁技术 24 年，过去可能过多的精力放在豆浆机产品线上，但是从今年起公司牢牢抓住了破壁机行业高速发展的契机，侧重推出了以静音破壁机为代表的一系列高端破壁机产品。同时，还加大了对其的传播推广力度，在央视和优酷世界杯视频上投放破壁机的广告、举办地推活动“中国破壁节”等，重点推广破壁机产品。上半年以来破壁机实现了非常

	<p>不错的增长，并且牢牢占据了行业第一的位置，预计未来破壁机的发展仍然会很不错。</p> <p>Q6: 请问公司为何选择和 Shark 合作来拓展国内的家居电器市场？</p> <p>A: Shark 是美国吸尘器第一品牌，全美销售第一，比戴森还高。并且，其拥有两个全球的专利技术，一个是双刷头，地毯和地板清洁时可以一键自动切换，二是折叠臂，可以 0-180 度任意折叠，能够轻松进入沙发底下进行吸尘，也可以稳稳地独立站立，充电也不会破坏墙体。一直以来，公司也在寻找外延式的发展机会，吸尘器为代表的清洁类电器是目前国内增长不错的品类，但是如果用九阳品牌肯定是不合适的，所以公司选择现在的方式切入国内家居电器领域。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 8 月 24 日