证券代码：002035 证券简称：华帝股份

**华帝股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2019-027

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 花旗银行、Columbia threadneedle investments、Point72、Citigroup Global Markets Asia Limited、Wellingtion Management、中银国际、Handelsbanken Asset Management、摩根士丹利、Coatue、UG Investment、Capital Group、Castle Hook、Kevin Ciot等22人 |
| **时间** | 2019年11月11日 |
| **地点** | 公司办公楼四楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 王钊召、李冰娜 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 问题1：2019年产品均价下降的原因及未来产品价格趋势？回复：2019年均价下降主要是新品毛利下降。线下市场低迷，市场营销成本以及人员费用上升，为了拉动销售，公司对经销商做了让利，开展促销活动。未来，公司坚持定位高端，毛利、终端价格保持稳定。问题2：公司渠道库存情况？ 回复：目前公司渠道平均库存为3.5-4个月左右。随着渠道的改革，二级三级经销商逐渐消除库存。二级三级经销商将逐步转型为运营商、服务商。公司内外部已达成共识，持续推进库存调整，调整渠道库存平均水平，对过低库存的提高库存，对过高库存的降低库存。同时优化库龄结构，调整新旧产品合理比例等。问题3：新零售渠道发展情况？回复：目前公司已进驻京东专卖店新零售渠道，优先利用新通路占据市场份额。并有步骤地跟随新零售渠道发展覆盖四五级市场。问题4：如何获得存量市场的份额？回复：存量市场主要以以旧换新为主。品牌精装房的以旧换新主要以五年以内的更换需求为主。该部分市场以效率为主。对此，公司主推两小时换机，不影响客户使用；老房的更新换代以单机的更换需求为主。对此，公司提供单机更换的优惠。公司将持续推进以旧换新的策略，保持以旧换新的持续连贯性，以抢占存量市场份额。接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，参会人员签署《承诺书》。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2019年11月11日 |