

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	Janus Henderson: Peter Li
时间	2019年11月26日
地点	九阳杭州工业园
上市公司接待人员姓名	缪敏鑫、骆诗琰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: 为什么公司的电饭煲品类可以实现高于行业的增长?</p> <p>A: 公司进入电饭煲领域的时间并不长, 但凭借创新型的技术和高品质的产品, 公司在加热类产品中的市场占有率正在稳步提升。</p> <p>在传统加热类烹饪电器领域, 公司也创造性的推出了全球首创的无涂层蒸汽电饭煲 S5, 其对米饭的烹饪方式实现了巨大突破, 通过 120°C蒸汽加热和 360 度无死角均匀加热, 让蒸出来的米饭不分层、更饱满、不糊底、更蓬松, 香气释放和营养保留更加充分。不仅如此, S5 也是一个“蒸平台”, S5 的内胆可以随意切换, 它不仅可以烹饪米饭, 还可以做汽锅鸡、蒸鱼、蒸蟹, 甚至还可以当作奶瓶消毒器。目前, 公司已落地无涂层蒸汽电饭煲 S3, 以更好满足不同人群差异化需求。</p> <p>通过产品性能的提升和产品结构的优化, 公司的电饭煲产品实现了高于行业的增长。</p> <p>Q2: 怎么看待小家电的智能化空间?</p> <p>A: 相较于重复性、机械性较高的家用电器产品, 厨房小家电在使用中具有更广的发挥创意、创造幸福感的空间。公司希望以产品力为核心, 将重复性或机械性的步骤智能化, 为消费者提供兼具“健康”和“创新”两大核心因子的产品。</p> <p>Q3: 豆浆机这个传统品类未来的需求在哪里?</p> <p>A: 豆浆作为优质植物蛋白饮品, 早已成为中国人饮食习惯中的一部分。</p>

	<p>九阳 K 系列的不用手洗破壁豆浆机实现了豆浆、料理、咖啡及直饮水等多种功能的整合，实现快速制浆、自动清洗及蒸汽烘干，其极具颜值的外观设计和优越的产品性能不仅激发了年轻人群对豆浆机的关注，并且拓宽了豆浆机的使用场景，使之进入客厅及办公室等其它生活空间。</p> <p><b>Q4: 公司在产能上如何布局?</b></p> <p><b>A:</b>因产品的技术和设计迭代相对较快，小家电产品更替周期一般在三年左右。公司主要利用自有产能生产核心新产品，在强化知识产权保护的同时，也可以优化供应链。同时，公司运用战略供应商资源，覆盖其他产能。</p> <p><b>Q5: 公司目前主要通过什么方式进行品牌推广?</b></p> <p><b>A:</b> 公司通过多种营销渠道，结合电视广告、数字广告、传统媒体、在线社交媒体及各种线下活动展开营销，以确保公司在消费者中持续曝光。</p> <p>公司是小家电行业利用直播营销、社交媒体营销的先锋，包括双 11 期等促销节庆期间，公司通过与 KOL 及网红的合作，运用直播、微博及抖音等平台，推广针对不同目标群体的各种形式的产品与内容，显著提升公司产品销量及品牌在年轻人中的影响力。</p> <p>同时，公司也通过“九阳粉丝节”等线下活动，增加面对面的消费者互动及深度体验，并积极整合公司线上线下资源，实现营销影响最大化。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 11 月 26 日