

浙江美大实业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中银证券孙谦、张译文，方正证券宗艳、圆信永丰王菲、平安养老陈晓光、新华基金侯淳、太平养老李欣雨、北信瑞丰陈施羽华商基金黄灿、凯石基金赵晨凯、中国人寿赵文龙、中邮基金郭鑫景顺长城王永彬、招商基金李崑、新华资产杜敏杰、上银基金徐思忆、长安基金朱施乐
时间	2021年1月28日 10:00-10:40
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	李羽、姚梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司线下渠道的销售区域是否有进一步的延展？经销商小店换大店的推进情况如何？</p> <p>答：截至2020年3季度，公司有1500个经销商，3200个门店，平均门店面积从过去几年的120平米增长到160平米。</p> <p>2、KA渠道的推进如何？</p> <p>答：公司2020年的目标是开200家KA门店，受疫情影响，截至3季度新开了100多家KA门店。</p> <p>3、天牛品牌的招商、建店情况？</p> <p>答：截至2020年3季度，天牛品牌已签约300多家经销商，已开设门店30多家，其余正在进行门店装修。</p>

	<p>4、公司 2020 年集成灶的均价变化趋势？</p> <p>答：截至三季度，从出厂价来看整体均价比较稳定。2020 年 1 季度受疫情的影响较大，单看 2 季度均价有所增长，3 季度均价持平。</p> <p>5、公司成本端的优势比较明显，下半年原材料涨价对毛利率的影响？</p> <p>答：由于公司信誉好、资金实力强、采购量大，与供应商建立了良好的合作关系，同时公司对于原材料价格上涨有预判，因此对不锈钢等原材料提前进行价格锁定和储备。如后续原材料持续上涨会对毛利率产生一定的压力，但公司通过内部挖潜降耗、提升生产效率等措施，可保持相对稳定的利润率水平。</p> <p>6、公司营销方式和营销费用投放的计划？</p> <p>答：2020 年疫情影响下，公司开展了 10 多场厂家直播带货活动，鼓励经销商转变营销形式。2019 年 30%的营销费用投放在新媒体，到 2020 年 50%的营销广告费用投放在新媒体，包括小红书、今日头条、快手、抖音等渠道，未来会持续加大对新媒体的投放推广。</p> <p>7、2020 年公司电商占比有所提升，公司对线上的措施？</p> <p>答：2020 年公司在电商领域主要有三大举措：（1）把京东、苏宁、天猫平台的官方旗舰店以卖断的形式给第三方代运营公司运营；（2）对线下经销商开放网络经销权限；（3）开通官方商城，厂家开展直播带货等活动。</p> <p>（因电话会议投资者未签署《承诺书》，此次投资者关系活动中，公司不存在泄露重大未公开信息的情况。）</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 1 月 28 日