

证券代码： 002677

证券简称：浙江美大

## 浙江美大实业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号:2021-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	参加浙江美大 2020 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2021 年 4 月 27 日 15:00-17:00
地点	全景·路演天下 (http://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长夏兰、副总经理钟传良、副总经理兼财务总监王培飞、董事会秘书徐红、独立董事张美华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、尊敬的董事长，如公司年报所说，“公司产品的主要原材料为不锈钢板、冷轧板等，且原材料成本占公司主营业务成本比例较高”，今年以来，原材料的大幅涨价对公司的影响如何？公司能否将上涨的所有成本传导至下游？谢谢！</p> <p>答：原材料价格的波动，会直接影响到毛利率。但由于公司信誉好、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影响，但公司将通过技术创新、管理创新等措施提升利润空间，保持相对稳定的利润率水平。感谢您的关注和支持！</p> <p>2、市场对于公司管理层的结构，一直有担忧，由于创始人夏先生已经 80 岁了，请问公司在接任人方面如何规划？还是会引进职业管理团队？谢谢！</p>

答：公司是靠团队运作的，夏总是一个卓越的领导者和企业家，现任董事长为夏兰，目前团队人员勤勉尽职，工作高效，具有很强的凝聚力和向心力，正向着既定的目标前进，暂时不会引进职业管理团队。感谢您的关注和支持！

**3、请问近期会否推出员工股权激励计划？**

答：公司 2016 年对关键管理人员和核心业务人员实施过股权激励，为提升员工积极性和稳定性，后续公司会根据企业发展和实际情况确定是否实施股权激励计划。感谢您的关注和支持！

**4、请问公司 2020 年线上销售额占营业总额多少百分比？同比增长多少？**

答：2020 年线上销售占公司营收的 5.17%（按照出厂价口径计），同比增长 11.4%。感谢您的关注和支持！

**5、请问公司 2020 年线下销售额的结构是怎样的？经销商、KA、工程分别占多少？**

答：2020 年营收按渠道分，经销商渠道占比 90%左右，电商渠道占比 6%左右，KA 和工程渠道占比 4%左右。感谢您的关注和支持！

**6、2020 年，公司三四线城市的销售额占比是多少？一二线城市的销售额占比是多少？**

答：2020 年，公司营收中，三四线城市占 75%左右，一二线城市占 25%左右。感谢您的关注和支持！

**7、请问公司有没有开发国外市场的计划？**

答：公司产品已出口马来西亚等国际市场，但目前主要以国内市场为主。

**8、公司在交流会上表示，2021 年计划完成 1000-2000 家社区及乡镇店布局，请问这种社区及乡镇店，是公司直营还是经销商经营？**

如果是公司直营，会不会对经销商的利益有所损害？

答：社区及乡镇店是通过经销商经营的，不会和经销商利益冲突的。感谢您的关注和支持！

9、年报所提及的 800 家 KA、专卖场门店，是直营店还是经销商经营的？

答：年报中提及的 800 家 KA、专卖场门店是由经销商经营的。感谢您的关注和支持！

10、请问钟总，如何看待火星人线上线下一体化的战略（线下导流线上、和经销商协调好利益机制）？美大除了外包线上销售给第三方之外，是否还会有其它战略发力电商销售？

答：火星人电商发展不错，但集成灶行业具有强安装属性，需要强有力的线下渠道支撑，美大有更优质完善高效的线下经销商体系，能稳步推进线上线下的融合发展。2020 年公司线上销售领域作了多项战略性布局和有力措施：1) 把京东、苏宁、天猫平台的官方旗舰店委托专业第三方电商代运营机构进行运营；2) 对线下经销商开放网络经销权限；3) 开设公司官方商城；4) 开展厂家直播带货创新营销活动；5) 对线上产品实行差异化等，今年将继续加强电商运行团队力量及推广资源投入。感谢您的关注和支持！

11、请问夏兰总，未来夏鼎博士是否有回美大任职的想法，老夏总是否有退休颐养天年的计划？祝老爷子身体健康

答：公司是靠团队运作的，现任董事长为夏兰，目前团队人员勤勉尽职，工作高效，具有很强的凝聚力和向心力，正向着既定的目标前进。感谢您的关注和支持！

12、您好 我是新晋十大流通股东黄红， 由于部分原因无法到场参加股东大会。 有几个问题请教。 1: 请问目前拍板人到底是夏兰总还是夏志生总。 2: 目前能看出美大高度重视线上板块，是否考虑牺牲短期利润进行更激进的营销策略来抢夺市场。 3: 请问天牛品

牌的核心策略时走线上还是线下缓慢铺垫，预计放量时间。 谢谢  
答：您好，1、目前董事长是夏兰，总经理是夏志生，总经理主要负责日常生产运营管理；2、今年公司会加大电商运行团队力量和资源投入，目标翻番增长，公司会稳步推进线上线下的融合发展；3、天牛品牌将会采取线上线下同步进行，将于今年下半年逐步放量。感谢您的关注和支持！

**13、一线城市是树立一个品牌的高端形象，公司对，北，上，广，深下一步如何规划？**

答：您好，一是扩大销售终端面，进入知名的卖场，另外公司也给与北上广深等大城市资源支持，扩大宣传和市场开发投入。感谢您的关注和支持！

**14、是什么原因导致公司夏老先生再次出任总经理？**

答：您好，夏志生总再次出任总经理，是考虑到团队的合作分工和高效发展。感谢您的关注和支持！

**15、请问公司线下集成灶市场份额是否下降较多？**

答：您好，公司的市场份额持续稳定在 25%左右。感谢您的关注和支持！

**16、您好，广州、深圳等区域，我问身边的朋友都不知道美大集成灶，更不知道美大集成灶是开创品牌和市场份额第一的品牌，有哪些措施在这些区域拓展市场？**

答：您好，大城市的市场投入周期长，加之目前集成灶行业在大城市的消费者认知度不够高，需要持续的投入才能产生效果。感谢您的关注和支持！

**17、请问钢铁，铜等原材料涨价对产品的影响？**

答：您好，钢铁、铜灯原材料价格的波动，会直接影响到毛利率。但由于公司信誉好、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影响，但公司将通过技术创新、管理创新等措施提升利润空间，保持相对稳定的利润率水平。感谢您的关注和支持！

**18、请问领导公司 20 年集成灶销量是多少台？**

答：您好，公司 2020 年集成灶销量 40 万台左右。感谢您的关注和支持！

**19、请问钢铁，铜等原材料价格上涨对公司产品销售利润的影响？**

答：您好，钢铁、铜灯原材料价格的波动，会直接影响到毛利率。但由于公司信誉好、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影响，但公司将通过技术创新、管理创新等措施提升利润空间，保持相对稳定的利润率水平。感谢您的关注和支持！

**20、请问现时线下的经营店（如社区店、KA、专卖场），是否都是经销商经营，没有公司直营的？**

答：目前公司线下经营店由公司经销商经营，感谢您的关注和支持！

**21、请问徐董秘，不知大股东和高管是否感觉到，市场非常恐惧他们的减持**

答：您好，公司大股东和高管自上市以来仅在 2018 年、2020 年、2021 年通过大宗交易进行微量减持外，其余时间均未进行减持，且大股东和高管的减持行为也都是合法合规，市场也非常认可。感谢您的关注与支持！

**22、公司未来的发展战略是专注于集成灶还是类似美的那样的多元化发展，除了集成灶，有没有考虑类似扫地机器人这样的智能家居产品？**

答：公司未来专注于以集成灶为主的厨房电器产品，感谢您的关注和支持！

**23、您好夏董事长，能否具体说一下，现在公司里面，您跟夏老先生的分工是怎样的？**

答：您好，夏兰董事长全面负责，夏志生总经理主要负责公司日常经营管理。感谢您的关注与支持。

**24、请问王总，去年公司集成灶的产能利用率是多少？**

答：您好，公司集成灶的产能利用率在 70-80%左右，感谢您的关注和支持！

**25、请问 110 万台的生产线预计何时可以投产？现在有没有部分投产？**

答：您好，公司 110 项目基本建设已全部建设完成，一期项目已投产，感谢您的关注和支持！

**26、您好徐总，请问 2020 年，公司集成灶产能利用率是多少？**

答：您好，公司集成灶的产能利用率在 70-80%左右，感谢您的关注和支持！

**27、公司股价长期上涨，但是前 10 大股东只有 1 家基金持股，非常反常。请问公司一共有多少家基金持股，持股总量是多少？是否可以查阅公司的股东名册？如何办理手续？**

答：您好，截至 2020 年年报，共有 108 支基金持股，感谢您的关注与支持！

**28、请问领导 经销商渠道库存大概多少万台**

答：您好，基本保持在一个合理的库存，感谢您的关注和支持！

**29、为什么公司净利率比同行高出这么多？**

答：您好，因为公司生产和销售量大，具有规模效应，生产效率高，带来毛利率普遍高于同行，加之公司的经营管理效率高，带来管理费用率等低于同行，最终体现出较高的净利率水平。感谢您的关注与支持！

**30、公司认为未来潜在最大竞争对手会是谁？**

答：您好，集成灶行业目前正处发展阶段，未来随着家电品牌、传统厨电品牌龙头企业的进入，可能会成会公司未来潜在的竞争对手，感谢您的关注和支持！

**31、投产的一期项目是多少万台？**

答：您好，投产的一期项目产能是 30 万台左右。感谢您的关注与支持！

**32、公司 110 万台项目一期完工后，为什么总员工人数没有增加呀**

答：您好，因为 110 万台项目所需的员工已提前招录完毕。感谢您的关注与支持！

**33、公司今年的业绩目标是多少？**

答：您好，今年的业绩目标保持一定的增幅，感谢您的关注和支持！

**34、请问领导，中怡康的数据显示，2020 年集成灶行业整体销量大概 238 万台，同比增长 13%；公司销量增长幅明显低于行业水平。**

**请问是什么原因导致的？以及公司有什么应对策略？**

答：您好，这些数据的统计以线上销售数据为参考，同时各个品牌规模基数也不样，感谢您的关注和支持！

**35、请问 110 万台项目的生产线一期投产，请问一期产能有多台？**

您好，110 万台一期项目的产能约 30 万台，感谢您的关注和支持！

**36、请问出厂价从 17 年到现在历年的变化 是否有过降价行为 . 未**

	<p><b>来对出厂价提价的计划</b></p> <p>答：公司产品价格保持稳定，未来推出的新产品将根据其技术、功能等重新定价。</p> <p><b>37、请问对集成灶未来在油烟机市场中所占份额怎么看？能否大幅增长？</b></p> <p>答：集成灶行业发展空间较大，未来仍将保持快速增长，预计三五年内行业渗透率有望达到 25-30%，感谢您的关注和支持！</p> <p><b>38、美大定位是高端集成灶品牌 出厂价略低于火星人和亿田./是否有过考虑参考火星人的方式 终端报价提高 返利提高来美化财务报告</b></p> <p>答：您好，主要是确认销售入口径不一样，我们是以出厂价计算销售收入，有的厂家可能以零售价计算销售收入，感谢您的关注和支持！</p> <p><b>39、请问夏董，集成灶技术门槛应该不高，起码低于抽油烟机，是吗？</b></p> <p>答：您好，集成灶技术门槛肯定比传统油烟机、燃气灶等产品要高，因为他是一个多功能集成化的产品，感谢您的关注和支持！</p> <p><b>40、请问夏董，控股股东除了集成灶外，是否有其它的发展方向，例如新能源？</b></p> <p>答：您好，公司保持以集成灶为主的厨房电器发展战略不变。感谢您的关注和支持！</p> <p>（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 4 月 28 日