

证券代码：300911

证券简称：亿田智能

浙江亿田智能厨电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210603

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	万银资产:朱卫星、蒋柳云、刘丹、唐纯龙、任良升、林涵 浙江省并购联合会：龚小林、陈汉聪、方媚、张夏意、李少佳、董月、胡爽 蓝血：傅奇、程中原、王玥龙 白沙泉运营公司：卫志平、揭蕴祥、谢辉、郑玲 钱江汇：杨罗魁、蔡辰、孟雨、戴俊彦、陈佳辉、陈观冰 以及通过线上直播观看的广大投资者	
时间	2021年06月03日	
地点	白沙泉并购金融街区运营中心二楼国际路演厅	
上市公司接待人员	董事长：孙伟勇 董事会秘书：沈海苹	
投资者关系活动主要内容介绍	浙江省并购联合会、白沙泉并购金融街区联合证券日报，邀请董事长孙伟勇先生参与“白沙泉·对话大咖”线上直播活动。 本次投资者关系活动的主要内容如下： 一、主持人采访环节： 1. 问：厨具行业是一个比较传统的、竞争激烈的行业，而集成灶又是其中比较新兴的、具有很好发展前景的细分领域，我们亿田是如何选择集成灶这个赛道的？出于什么样的机缘和考	

量？

答：公司专业从事集成灶等现代新型厨房电器产品的研发、生产和销售，是国内较早以自主品牌生产和销售侧吸下排式集成灶的企业之一。公司以“创建无害厨房环境”作为发展使命，始终致力于为消费者提供健康、环保、节能的厨房电器产品，持续提升顾客的厨房体验，为消费者带来安全健康的品质生活。

2. 问：集成灶这个细分领域总体来说仍然有较大的发展空间（年化 30%增速），同时这个行业里面也已经有了像美大、火星人这样的优秀企业，那么我们亿田智能的竞争优势体现在哪些方面？

答：公司始终坚持走高质量发展之路，在由浙江省人民政府推动实施的“浙江制造”认证中，公司于 2015 年成为集成灶行业首家获得认证的企业，并荣获 2017 年度浙江省人民政府质量奖。公司坚持以市场需求为导向，积极把握近年来集成灶行业快速发展的历史机遇，紧紧围绕“以客户为中心，以奋斗者为本”的总体经营管理思想，通过改变创新管理模式，紧扣“三大服务+四大提升+六大管理重点”为核心展开工作，从而使企业可持续发展。

3. 问：亿田在行业内首先提出了从“无烟”、“无害”到“无人”厨房的发展理念。如何理解“无人厨房”？“无人厨房”对于行业发展有什么样的意义？到底将在哪些方面带来革命性的改变？

答：“无烟、无害、无人”理念是随消费者需求变化而不断升级。我们可以看到不同行业相继推出“无人”理念，从无人工厂到无人超市，都体现了智能化的创新发展。无人厨房是顺应时代发展的产物，是行业技术升级的必经之路，通过技术创新，利用互联网和物联网智能技术，打破了烹饪的时间和空间限制，将人从厨房中解放出来。公司秉持构筑“无烟、无害、无人”厨房的美好愿景，为消费者带来亿田智能烹饪管家 S9。

4. 问：浙江省人民政府质量奖是省政府设立的浙江省最高质量奖项，浙江省有上市公司 500 多家，而省政府质量奖的颁发数量少，获奖难度高，能否作下介绍？

答：浙江省人民政府质量奖是省政府设立的最高质量奖。其授奖对象为实施卓越绩效管理并取得显著经济效益和社会效益的从事产品生产、工程建设、服务提供、环境保护等活动的组织。浙江省人民政府质量奖每 2 年评定 1 次。荣获质量奖既是肯定又是鞭策，公司将不忘初心，始终为消费者提供健康、环保、节能的厨房电器产品。

5. 问：2019 年 9 月，亿田智能开始与阿里巴巴的人工智能团队进行深度合作，希望能够最大程度的把人从厨房烹饪琐事中解放出来，打造万物智联时代的“人间烟火”，并成功打造出全球第一只会做饭的“猫咪”：亿猫。那么，在这个“联合创新”过程中，我们亿田重点解决的难题是什么？“智能化”未来的技术路线和发展前景在哪里？

答：随着人工智能技术在厨电领域的深入发展，公司于 2020 年 5 月与天猫精灵合作推出了配备人工智能功能的天猫精灵款集成灶，该款产品除具备集成灶及天猫精灵智能语音的基本功能外，消费者还可以通过智能交互语音操控集成灶产品，实现产品智能控制、享受智能厨房生活。天猫精灵款集成灶开创了“亿猫在手，饭来张口”的“无人厨房”智能厨电烹饪体验先河。智能化是未来发展的必然趋势，今年 5 月公司于上海发布的亿田智能烹饪管家 S9 就是坚持智能化研发的产物，远程操控实现“管家来做饭，到家就开饭”。

6. 问：这里有一个稍微具体的业务方面的问题：目前集成灶的市场主要还是在三四线，一二线市场渗透率很低。但居民的消费能力实际上还是集中在一二线，对于开拓一二级城市的市场，公司有什么样的策略和规划？

答：公司的门店渠道从去年开始布局，积极推进大商的招募，希望能够通过和大商的通力合作，打开一二线城市的高端市场。同时公司也引进高端核心人才，高端人才所带来的新思路、新战略能促使公司高速发展。另一方面，公司也积极与高端卖场居然之家、红星美凯龙等强强联合，抢占一二线市场。

7. 问：整体而言，厨具行业仍然处在行业相对分散的发展阶段，未来行业集中度是否会提升？最有可能通过哪种方式实现？并购重组将在行业和企业的经营战略中扮演什么的角色？

答：厨具行业目前正处于群雄割据的时代，行业集中度提升是一种必然趋势。在未来几年激烈的竞争下，鲶鱼效应会加剧，形成寡头格局。并购重组能有效整合市场资源，提高公司竞争力，加速公司发展。

二、网友互动交流环节：

8. 问：“怎么样把技术优势转换为市场优势？我们看到市场占有率还是相对其他两家头部企业明显落后的，想问下亿田智能什么时候能够实现市场占有率的赶超？”

答：公司稳步推进四大提升。在产品提升方面：亿田产品推出周期已经做到发布一台，储备一台、研发一台；在品牌提升方面：持续加大标准新形象专卖店的升级；在管理提升方面：公司导入了阿米巴经营管理体系，形成集成联合体，给予员工更多赋能，树立员工自主经营意识，刺激企业新活力，从而为公司发展贡献创造价值；在渠道升级方面：公司在工程、家装、电商、新零售等方面都有新的布局。此外，还与京东、苏宁店等渠道开展合作，加大产品渗透率。

9. 问：集成灶的天花板在哪里，还有多长的发展时间？遇到天花板之后，公司的发展规划是什么？要转型吗？向哪些方面转型？

答：根据奥维云网数据显示，集成灶作为厨电行业的新品类，

	<p>仍在快速增长期。目前已经有四家集成灶企业上市，相信在各家上市公司的带动下，集成灶渗透率有望提高。基于公司未来三年布局，在聚焦集成灶的同时公司将会推出高端厨房定制产品。</p> <p>10. 问：过去三年，公司在营收规模方面并没有明显的增长？原因是什么？未来怎么让投资者相信公司会有较高的增速？</p> <p>答：公司在夯实产品质量的同时，稳步推进四大提升。另外公司管理层结构比较稳定，呈现出年轻化趋势。在新任总经理的带领下，对公司落后的营销和市场方面进行了一系列的改革，目前改革正在落地阶段。</p>
附件清单	无
日期	2021年06月04日