

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：20210616

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与时间、 地点、参与 单位名称及 人员姓名	参与时间：2021年06月16日13:00-14:00 地点：上海国际会议中心 星泰投资：贾淑靖 新加坡风和亚洲基金：王家远、顾驰 信达澳银基金：马绮雯 中银基金：严菲 招银理财：姚思劼 兴业基金：蒋丽丝 兴证资管：刘欢 交银基金：张然 华泰证券：李艳光 华富基金：聂嘉雯 恒越基金：杨晓洋 富安达基金：李正伦 中融汇信：游道柱 参与时间：2021年06月16日14:30-15:30 地点：虹口区公平路18号8号嘉昱大厦16层-19层 国泰基金：胡松、林小聪、杨飞、丁小丹、姜英、赵大震 参与时间：2021年06月16日16:00-17:00 地点：星展银行大厦7层 中庚基金：熊正寰
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	本次投资者关系活动的主要内容如下： 一、董事长孙伟勇先生向各位调研人员介绍亿田智能情况。 二、互动交流环节： 1. 问：集成灶市场竞争激烈，传统厨电也在切入集成灶市场，亿

田的竞争力在哪？

答：公司在营销、品牌、质量管理、设计研发和经营管理团队等方面具有较强的竞争优势。公司营销优势主要体现在稳定、高效的经销商队伍、覆盖广泛的销售网络和完善的售后服务三个方面。公司高度重视品牌建设，致力于打造中国集成灶高端品牌。公司已构建由电视媒体、户外媒体、纸质媒体、互联网媒体等媒介组成的全方位品牌营销体系，通过聘请明星代言并在中央电视台、主要地方卫视、高铁、机场、行业杂志、门户网站、新媒体等媒介投放广告资源，加大品牌宣传投入，迅速提升品牌知名度。质量管理方面，公司始终坚持质量为本的经营理念，严格执行国家和行业相关标准，建立了完善的质量管理制度，并形成了以品质中心为核心、其他部门参与的质量控制体系，对包括原材料采购验收、产品生产过程控制、成品入库检测、仓储管理等在内的主要质量控制环节均执行严格的质量控制措施，确保产品具有稳定可靠的质量。公司拥有专业的研发团队和专业务实、经验丰富的经营管理团队，这为公司业务的可持续发展提供了坚实的保障。

2. 问：集成灶价位较烟灶价位更高，消费者的消费能力有限，未来集成灶会占厨电行业份额多少呢？

答：根据奥维云网数据显示，2020 年厨电行业市场规模 551 亿元，同比下滑 7.7%，其中油烟机零售额 319.5 亿元，同比下滑 9.3%，燃气灶零售额 188 亿元，同比下滑 5.9%。而集成灶作为厨电行业的新品类，仍保持快速增长，其零售额 182 亿，同比增长 13.9%。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，集成灶知名度会越来越大，消费者对集成灶的认可度会越来越高，三五年内集成灶市场份额会大幅增加。

3. 问：集成灶产品外观上大同小异，技术上差别也不大，在消费者看来区分度不明显，广告是否存在较大影响？

答：公司已掌握油烟分离技术、燃烧器节能技术、风机下置

	<p>技术、远程监测技术等多项核心技术，以此为基础构建了完善的产品线，如蒸烤独立系列集成灶、天猫精灵款集成灶，S9 智能烹饪管家等，为消费者提供优质的产品。在广告投放方面，公司将会持续加大线上新媒体等渠道的比重，广告内容也倾向于面向消费者的产品介绍宣传。</p> <p>4. 问：亿田未来几年的销售费用是如何进行规划的？</p> <p>答：根据公司发展战略，合理制定年度全面预算。</p> <p>5. 问：公司在招大商上有什么动作？</p> <p>答：公司正在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。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 06 月 18 日