## 华帝股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2021-007

	***
11 X + X X X X - L	☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访
投资者关系活动	□业绩说明会  □新闻发布会  □路演活动
类别	□现场参观 □其他 (请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及	中信证券、银华基金等 5 人
人员姓名	
时间	2021年8月26日
地点	公司办公楼四楼会议室
上市公司接待人 员姓名	罗莎
	问题 1: 目前公司经营发展情况如何?
	回复: 2020 年下半年以来,厨卫市场稳健向好,行业景气度持续上行。公
	司持之以恒地做好质量、技术、品牌、渠道、营销等全方位的建设,有效提升
	了经营质量和盈利水平,订单量、营业收入规模及经营业绩保持稳步增长。
	问题 2: 如何看待未来市场发展情况?
	回复:随着厨电产品的技术迭代、居民消费水平的提高及旧城改造等计划
	的实施, 厨电产品的更新换代加速, 提升行业长期市场规模。渠道更加多元
投资者关系活动	化、下沉化、前置化。产品集成化、智能化、健康化、场景化、高端套系化趋
主要内容介绍	势明显。
	问题 3: 公司洗碗机发展情况如何?
	回复:公司加大对洗碗机的研发和创新,推出干态抑菌洗碗机,得到很好
	的市场反响。并持续强化独有的干态抑菌洗碗机核心技术,不断进行深入研究
	和功能升级,对台式、水槽式、大容量落地式等主流产品线系列进行全方位规
	划和专利布局。公司被认定为《洗碗机干态储存测试方法和技术要求》的制定
	单位,成为洗碗机干态存储技术的标杆性企业,制定行业标准,助推洗碗机行
	业的规范化发展。
	问题 4: 公司如何布局多品牌运作?

回复:公司拥有"华帝"、"百得"、"华帝家居"三大自主品牌,构建多层次、跨领域的品牌矩阵。"华帝"品牌以高端智能厨电为定位,主打高端市场;"百得"品牌定位于"全球专业厨卫",主打中端及海外市场;"华帝家居"专注于整体厨房、全屋定制、智能家居三大领域。各品牌定位清晰,优势互补。并针对不同消费群体打造不同的重点销售渠道,积极布局个性化以及差异化品牌战略。

问题 5: 公司如何布局渠道下沉?

回复:公司在坚持以代理商为核心的渠道策略下,缩短价值链条,构建以效率管理为导向的管理体系和能力体系。通过新零售渠道的终端网点,加速渠道下沉。同时,增加投放售后服务车,加大服务工程师人才梯队建设力度,提升下沉经销网络服务覆盖率和服务效率。

接待过程中,公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通,严格按照有关制度规定,没有出现未公开重大信息泄露等情况,参会人员签署《承诺书》。

## 附件清单

无

日期

2021年8月26日