

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：2021-013

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	中金公司、长江证券、广发证券、国泰君安、中信建投证券、德邦证券、国元证券、华宝基金、东方红基金、泰康资产、华泰资产、太平养老保险、新华保险、中融基金、信达澳银基金、永赢基金、浙商基金、国信资管、软银赛富、景顺长城等 50 多家券商及基金机构
时间	2021 年 9 月 23 日 14:30-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	夏志生、钟传良、王培飞、徐建龙、徐红、李羽
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、三四线地产不乐观，是否会影响公司未来 1-2 年的销量？</b></p> <p>答：公司从 2003 年开始到目前市场存量用户已达几百万户，按照国家标准灶具使用满 8 年需要淘汰，因此每年都会有更新，加之旧厨房更新改造-----等，所以房地产市场的波动，对我司影响不大。集成灶是新兴行业，目前市场占比不到 10%，集成灶市场的潜力和增长空间非常大。公司也将紧握市场发展机遇，通过多元化销售渠道的布局和发力，加速营销网络扩张，提升市场销售量。</p> <p><b>2、公司采取直播等方式讲解公司的先进技术等活动的效果？</b></p> <p>答：美大开创集成灶以来一直引领着行业技术和市场的发展，公司产品在外观、材质、技术、性能、功能等各方面均处行业顶级水平。公司通过几年的研发，于去年成功推出了直流变频无刷电机技术、低阻静吸排油烟系统技术、语音手势感应控制技术、智能止逆风门</p>

技术等多项行业领先技术，使集成灶产品的吸油烟效果、热效率、噪音、能耗、使用寿命等多项核心性能技术指标得到了显著的提升和进步，远优于国家和行业标准，解决了行业和市场痛点，带领了行业进入变频时代，满足了消费者对健康、环保、智慧高品质生活的需求。

为使消费者尽快了解和享用到这些节能、环保、智慧的创新产品，因此公司通过直播等新媒体多渠道向市场和消费者普及和展示，取得了良好的效果，得到了市场和消费者的一致认可和青睐。

### **3、如何看待接下来的价格战，以及作为龙头如何维护自身优势地位？**

答：随着集成灶行业的快速发展和市场的扩大，行业竞争会加剧，未来也会出现洗牌，这是市场发展的必然规律。洗牌也是企业间综合实力的竞争，通过洗牌行业的龙头集中度会进一步提升。公司作为行业的开创者和领军企业，在技术创新、产品研发、智能化生产、产能等方面属行业领先，同时在品牌影响力、销售网络、门店终端数量和质量上均具有强大优势，因此对公司的未来发展充满信心。公司已作好了竞争的积极准备，针对市场变化将持续调整布局 and 加大投入，以进一步提升公司的核心竞争力，巩固公司的行业龙头地位。

### **4、能否展开介绍线下专卖店、电商、工程、家装等各渠道的战略规划和进展情况？**

答：公司已实施多元化渠道战略，在巩固线下专卖店主流渠道的基础上，公司积极推进对电商、KA、工程、家装整装、社区等新兴渠道的布局 and 拓展。电商渠道：2020年委托专业电商运营机构运营，发挥专业团队的优势，获得了平台和消费者的高度认可和支持，业务得到了快速增长。KA渠道：通过加速推进国美、苏宁等连锁家电卖场渠道及红星美凯龙、居然之家等连锁建材卖场渠道的进驻布点；并通过与天猫、苏宁、京东签署大盘协议，运用全国各大平台进行乡镇下沉渠道的开发 and 拓展，成为新的销量增长；工程渠道：地产商对集成灶认可度逐渐提高，精装工程潜力很大，公司通过加大工程部力量，加强与前20大房地产商的联系，上半年已与国瑞置业等多个房地产公司签订

合作协议并落地实施，保持了良好的发展势头。同时积极布局和推进家装和整装渠道，公司专门成立部门推进家装渠道的合作，取得了良好的效果。

公司已全面进入多元化销售渠道，后续公司将与时俱进，持续加大力度推进各渠道的建设和拓展，进一步提升和扩大销售渠道的多元化和覆盖面，以实现销售规模的大幅提升。

#### **5、老经销商对公司发展多元化渠道发展的配合程度？**

答：多元化渠道的发展已成为市场趋势，公司已经制定了相应的政策，以门户开放，利益均沾为指导思想，合理分配各方利益。政策出台后，全国各地经销商均积极响应和配合。

#### **6、产品研发介绍？各渠道之间产品差异化？**

答：公司从发明集成灶至今，一直致力于技术和产品的创新和研发，持续引领行业技术、产品和市场的快速发展，得到国家、行业、市场、消费者的高度认可和肯定。

公司突破行业技术束缚，通过多年时间自主创新成功研发了智慧变频等多项行业领先技术，并运用于全系列美大产品。产品噪音达到65分贝、热效率达到64%以上，远优于国家和行业标准，属行业最高水平，获得了12项计算机软件著作权。公司于去年年底向社会和市场推出该技术和系列产品，赢得了社会和行业的高度评价，以及市场和消费者的一致认可和青睐，目前销售形势良好。

公司各渠道产品实行差异化，针对KA、电商、家装、工程等不同销售渠道持续开发了系列专供产品，使各渠道都有不同的产品及型号。公司还开发和储备了多款渠道专供产品，产品在外观、功能、工业设计、人机互动、新材料方面都有很大创新，预计国庆后将陆续向市场推出。

#### **7、公司实施双品牌的想法？目前发展情况？**

答：公司实施美大和天牛双品牌战略，旨在实现两条腿走路，进一步拓扩大销售覆盖面，赢得更大的市场份额，巩固和提升公司在集成灶行业的领军地位。天牛品牌定位时尚年轻化，于去年下半年开始招商，目前招商 200 多家，已开设门店 100 多家。今明两年继续

	<p>大力开展招商、门店开设、电商渠道运营推进等工作。</p> <p><b>8、厨电品牌企业加入集成灶行业，管理层对此的看法以及对公司的影响？</b></p> <p>答：近几年集成灶行业快速发展，众多企业已参与和进入该行业，传统厨电品牌和家电品牌企业也均有涉足，这是对集成灶行业的认可和肯定。这些品牌企业的加入对行业规模的扩大和影响力的提升将起到一定的推进作用，同时也会加剧行业的竞争，公司也会面临压力。但压力产生动力，他们的进入会激发公司更大的动力，公司已提前在产能、销售渠道、品牌等方面进行规划和布局，因此在未来的竞争中，公司有信心继续保持行业龙头地位，引领行业发展。</p> <p><b>9、未来几年销售费用率的规划？销售费用投放是否有变化？</b></p> <p>答：随着市场的发展，公司已合理加大营销投入，费用占比会有所提升。未来主要加大营销宣传、品牌推广等，重点扩大和加强在互联网媒体、新媒体、自媒体平台推广和宣传。</p> <p><b>10、未来 2-3 年行业会迎来洗牌，公司对未来 2-3 年的规划？</b></p> <p>答：随着行业的发展洗牌是必然的，洗牌过程也是实力比拼的过程，洗牌有助于行业的健康发展。洗牌后龙头企业市场份额会增加，同时能更好的保护终端价格体系。在行业洗牌中公司对自身的发展有很强的信心和把握。</p> <p>公司对未来 2-3 年的发展已作好了规划和积极的准备，公司的战略目标是致力于成为厨房电器行业的领军品牌。未来，公司坚持走品牌化和品质化路线，通过创新提高产品附加值，通过品牌效应提高品牌价值，通过市场规模降低产品成本等措施提高盈利水平，进一步提升企业的综合实力，牢牢占据行业领军企业地位。</p> <p>（投资者签署《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	无
日期	2021 年 9 月 23 日