

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：2022004

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
参与单位名称	安信基金、安信证券、白犀资管、宝盈基金、毕盛投资、博道基金、博时基金、渤海人寿、财富证券、大成基金、大朴资产、德邦基金、砥俊资产、顶天投资、东北证券、东方基金、东方资管、敦和资管、富达基金、高毅资产、光大保德信基金、光证资管、广发证券、广汇缘资管、国都证券、国海证券、国金证券、国君证券、国联安基金、国联证券资管、国盛证券、国寿安保、国投瑞银、国信证券、海富通基金、海通家电、恒大人寿保险、恒越基金、横琴淳臻投资、弘毅远方基金、华安基金、华安证券、华宝基金、华宝兴业基金、华创证券、华富基金、华商基金、华泰保兴基金、华泰证券、华夏基金、华夏久盈资管、华夏未来资管、怀远基金管理、汇华理财、汇添富基金、基石资本、嘉实基金、建信基金、交银施罗德基金、景林资产、景泰利丰投资、景元天成投资、九泰基金、聚鸣投资、聚润资本、开源消费、凯岩投管、考铂投资、宽潭资本、老虎太平洋基金、理成资产、翎展资本、领久私募、弥远投资、民森投资、民生加银、摩根华鑫、南方基金、宁泉资管、宁银理财、农银汇理基金、诺安基金、诺昌投资、磐厚动量、鹏华基金、鹏扬基金、平安养老保险、平安资管、朴道瑞富投资、浦银安盛、前海九派资管、沁源投管、融通基金、上海复胜资管、上海健顺投资、上海鹏泰投资、上海证券、上投基金、上银基金、尚雅投资、申九资产、申万证券、慎知资管、

	<p>首创证券、太平资管、泰康资产、天风证券、同创伟业、途灵资管、西部证券、西南证券、西南证券资管、仙湖投资、新华基金、鑫元基金、信诚人寿、信达证券、信达资管、兴业证券资管、兴银基金、兴证全球基金、兴证证券、循远资产、英大证券、永赢基金、誉辉资本、圆信永丰基金、源品资产、远策投资、粤民投资、长城基金、长城证券、长江证券、长沙银行、长盛基金、长信基金、招商基金、招商证券、招商证券资管、浙商基金、中恒星光资管、中金证券、中科沃土基金、中欧瑞博投资、中泰证券、中泰证券资管、中信建投证券、中信建投资管、中信聚信资管、中信证券、中银证券、中邮证券、重阳投资等共 222 位投资机构人员</p>
时间	2022 年 04 月 19 日
地点	线上电话会议
上市公司 接待人员	<p>董事、总经理：孙吉 财务总监：俞寅 董事会秘书：沈海苹</p>
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动通过线上会议的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1. 公司经营业绩情况</p> <p>答：公司实现营业收入 122,965.72 万元，同比增长 71.66%；公司实现归属于上市公司股东的净利润 20,955.36 万元，较上年同期增长 45.76%。公司营业成本仍由直接材料成本、人工成本、制造费用构成，其中直接材料成本占公司营业成本的 85.02%，同比增长 86.01%，主要系公司营业收入大幅增长所致。截止本报告期末公司总资产为 180,922.39 万元，同比增长 28.27%；归属于上市公司股东所有者权益为 119,000.60 万元，同比增长 15.99%。</p> <p>2. 问：去年行业原材料价格大幅上涨，公司集成灶业务毛利逆势上涨原因？</p>

	<p>答：公司前期管理变革优势逐步释放，生产运营水平稳步提高，依托技术支撑不断优化产品结构，蒸烤一体及蒸烤独立等产品销售占比持续提升，推动集成灶业务毛利率提升。</p> <p>3. 问：公司员工情况？</p> <p>答：公司大力推进人才队伍建设，通过内部培育和外部引入专业青年人才，健全团队梯队建设工作，助力公司高速发展。截至 2021 年底，公司员工 1403 人。</p> <p>4. 问：公司调整组织架构，有何影响？</p> <p>答：调整公司组织架构是为了顺应公司发展需要，可以进一步提高运营效率和管理水平，优化资源配置，强化和规范公司治理，实现各职能部门协同发展。</p> <p>5. 问：2021 年公司电商渠道表现亮眼，未来有何规划？</p> <p>答：公司将不断探索营销新模式，深化新零售布局，以天猫、京东等综合电商作为主阵地，深入开展线上线下融合的销售模式，并同时布局抖音、小红书等新兴电商渠道。电商团队将继续提升精细化运营的水平 and 效率，加速推动电商业务增长，通过线上爆品孵化、精准内容营销、品牌年轻化等方式，持续优化用户体验、强化用户的参与感。</p> <p>（因电话会议投资者未签署《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	2022 年 04 月 20 日