

证券代码：002035

证券简称：华帝股份

华帝股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	华创证券、交银施罗德基金、广发证券、汇丰晋信基金、国泰君安证券、易方达基金、南方基金、光大保德信基金、泰信基金、民生加银基金、景顺长城基金、农银人寿保险、宁银理财、建信保险资产、安信资产、鑫沅资产、北京源乐晟资管、中资国信资管、北京汉和汉华、北京衍杭投资、北京志开投资、中债信用增进投资、西藏源乘投资、长江养老保险、中信建投、华西证券、兴业证券、中泰证券、平安基金、兴证全球基金、德邦基金、中华联合保险、财信证券、金鹰基金、南方基金、中英人寿保险、江信基金、华泰保兴基金、上海磐厚投资、国投瑞银基金、华泰证券、国寿安保基金、惠升基金、汇华理财、长信基金、天治基金、上海国际信托、中国人保资管、中邮创业基金、浙商证券、大家资管、恒大人寿、上海正心谷投资、大成基金、恒越基金、深圳凯丰投资、上海保银投资、众安在线财产保险、西部证券、东方基金、兴业基金、国海证券、观富资管、光大证券资管、西部利得基金、新加坡风和亚洲基金、海南智联私募、陆家嘴国泰人寿保险、金元顺安基金、兴银理财、金圆统一证券、太平养老保险、长城财富保险资管、北京保险机构、上海合远私募、平安证券、富安达基金、富国基金、中银基金、万联证券、中金基金、诺德基金、国华兴益保险资管、鹏华基金、中银理财、鸿盛基金、东北证券、淳厚基金、申万宏源证券、建信基金、杭银理财、南银理财、禾永投资、香港涌峰投资、国信证券、信达澳银基金、建投资管、汇丰晋信基金、国泰基金、泓澄投资、汇添富基金、中信自营、万家基金、华西证券、东北资管、源乐晟、中银国际证券、盛宇股权投资基金、万方资本、Admiralty Harbour Capital Limited、Grand Alliance Asset Management、Dymon Asia Capital (HK) Limited、OXBOW CAPITAL MANAGEMENT (HK) LIMITED、RAYS CAPITAL PARTNERS LIMITED 等
时间	2023年03月22日-23日
地点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	罗莎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司如何实现多个渠道和谐发展？</p> <p>回复：在渠道方面，公司一直致力于渠道多元化布局和建设，根据市场变化趋势，积极拥抱新渠道、完善传统渠道布局，实现多渠道融合共生良性发展。首先，在产品方面，公司从产品的配置和外观等方面进行差异化设计，加强渠道产品区隔；其次，在营销策略方面，公司根据不同渠道特性制定专项营销策</p>

略，促进各渠道优势互补，推动全渠道业绩增长稳步提升。

问题 2：公司对新零售渠道的布局进展？

回复：近几年，公司凭借“华帝”、“百得”两个品牌，叠加与京东、苏宁等展开战略合作，通过京东专卖店、苏宁零售云等新零售渠道终端网点，加速在三四线及以下城市的市场开拓进程，提高渠道门店进驻率，同时快速完成专业营销管理团队的组建工作，并根据渠道特点提高团队人员的营销能力，因地制宜采取不同的营销策略，同时推进渠道产品的研发、生产和上市流程，完善新零售渠道的产品结构与布局，进一步提升公司在三、四线城市的影响力和市场占有率。

问题 3：公司海外渠道的业务发展如何？

回复：公司的海外业务主要由全资子公司百得厨卫负责，截止目前，公司在海外拥有 300 余个合作伙伴，产品覆盖全球超过 120 个国家。公司一直在不断完善海外渠道建设和布局，并对渠道产品结构进行升级和优化，同时也稳步推进公司自有品牌在海外市场渗透率的提高，促进海外业务质效增长。

问题 4：公司如何推进产品结构优化升级？

回复：首先，公司坚持以技术创新驱动产品力升级，以生产制造自动化提高产品品质及其稳定性，聚焦用户痛点，聚焦市场变化趋势，保持对新生产品的创新研发、对现有产品的优化升级，加快产品迭代速度，迎合市场和消费者的需求；其次，坚持高端品牌定位，增加高端产品占比，加强渠道产品区隔，并制定差异化营销策略以及宣推计划，以此推动产品结构的不断优化和升级。

问题 5：公司将如何实施“家居一体化”战略？

回复：公司于 2016 年便率先提出“橱柜和电器是一个有机的整体”概念，在正式成立华帝家居后，公司业务拓展至整体厨房、全屋定制和智能家居三大领域，并开始涉足全屋定制、大家居产业，为推动家居一体化战略打下有力基础。2021 年，公司发布了“家居一体化”重要战略，从整体厨房体验出发，将居家环境和生活场景有机结合，推动“家居化融合”。公司根据战略规划，不断优化产品结构、丰富产品品类。截止目前，公司推出的多种套系厨电产品以及创新研发的集成灶、集成烹饪中心产品，均是公司推进“家居一体化”战略发展的新突破，公司将凭借技术优势、保持研发创新精神，结合新时代厨房环境

	<p>的个性化要求，为市场和消费者提供更多一站式厨电智能化场景解决方案。</p> <p>问题 6：公司如何提高降本增效水平？</p> <p>回复：公司主要通过推动生产制造自动化、运营流程数字化、经营管理精细化等方面实现降本增效目标。一方面，公司先后引入多台自动化生产设备，有效促进生产智能化、自动化水平提高，提升产品品质稳定性；另一方面，公司推进生产经营管理全面数字化规划落地，加快推进各业务板块的信息化建设，致力于构建功能完善、高效协同的数字化应用体系，提升数字化运营效率，进而提高降本增效水平。</p> <p>问题 7：公司在提升品牌力方面是否会有更多举措？</p> <p>回复：无论是过去、现在还是未来，首先，公司都将坚定践行科学品牌道路，不断修炼内功，提升创新研发能力，打造三好厨电，以产品力的持续升级驱动品牌力增长。其次，公司将坚持“用户至上”，不断完善售前、售中和售后服务标准体系，针对不同品类不同渠道提供差异化服务，提升服务质量，提高用户满意度，铸造消费者良好口碑。最后，公司将通过多元化宣传手段和传播途径，提高公司品牌曝光率以及影响力，强化消费者对公司品牌的认知度。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 03 月 22-23 日