

长虹美菱股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-17

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	新华基金：侯淳、蔡春红、刘鸣明、张霖、朱伟康、曹巍浩、赵强；华西证券：陈玉卢、喇睿萌、王诗露
时间	2023年6月12日
地点	公司一号会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书：李霞 证券事务代表：潘海云 证券事务经理：刘新 证券事务经理：吕明
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者与公司代表互动交流问答</p> <p style="text-align: center;">1. 请介绍下公司冰箱柜产业 2023 年的市场策略</p> <p>答：公司冰箱柜产业，国内市场方面，以客户为中心，为消费者提供独特价值产品。在产品上推广精品、打造爆品，在渠道上，通过推进核心客户精细化管理、网点拓展夯实基础渠道，通过产品布局、运营能力提升发力趋势渠道，通过聚焦核心区域、低效门店退出改善连锁渠道经营质量，聚焦资源快速拓展 ODM 业务。海外市场方面，以效率为驱动，不断提升海外业务经营质量。聚焦重点项目提升研发效率，通过产品内外协同、全球协同提升产品效率，通过聚焦优势市场、重点客户提升市场及客户效率。加大品牌业务的团队和产品投入，持续推进海外自主品牌建设。</p> <p style="text-align: center;">2. 请介绍下公司空调产业 2023 年的市场策略</p> <p>答：2023 年，国内空调产业继续坚持 TOC、TOB 双轮驱动。</p>

持续推进基础渠道数字化转型，策略性拓展 TOP 渠道，精耕 O2O 标杆门店三大专项方案，持续提升渠道经营质量，精细化运营连锁渠道，改善经营质量。依托公司研发能力、制造能力，全方位快速响应与服务客户，在风险可控的情况下，实现规模最大。空调海外市场受国际局势、地缘政治、经济发展下行，通胀严重，以及气候等多方面影响，海外市场需求低迷，大盘持续下滑，进入存量竞争，量价同时下滑，规模增长和利润面临双重挑战。2023 年将继续践行“有利润的规模增长、有现金流的利润增长”的理念，坚持品牌优先，发展品牌电商、拓展品牌代理；聚焦存量核心市场，大力开拓市场；提升产品能力、扩展客户渠道，同时以效率提升为抓手，降低成本、提升质量、提升服务能力。

3. 介绍下公司厨卫、小家电发展情况

答：2022 年，公司厨卫、小家电产业坚持以茶饮电器、燃气热水器以及清洁电器类产品为核心，聚焦核心产品领域，稳固基础，提升基础类目产品规模，逐步建立行业影响力。线下以传统营销为基础，积极拥抱新零售，大力开拓新兴渠道，从内部全面梳理线下渠道组织架构，推动线下渠道扁平化转型。线上全面布局传统电商天猫、京东、拼多多等平台电商，同时以抖音、小红书、快手、视频号四大新兴电商平台为基础，以打造爆款单品为目标，集中资源聚焦品类重点产品，一方面通过广泛种草实现品牌知名度提升，另一方面塑造品牌故事巩固美菱品牌在行业的优势地位。2022 年度，公司厨卫、小家电业务实现收入约 16.06 亿元，同比增长 20.72%。

未来，厨卫及小家电产业秉持“聚焦、转型、跨越、共赢”的方针。在产品方面，聚焦茶饮生态、燃热以及清洁电器类核心产品，强化研发以及技术植入，打造行业爆品，扩大市场规模及行业地位；在营销渠道方面，巩固基础渠道，强化趋势渠道，实现“两条腿走路”，提升品牌渠道能力，扩大品牌影响力。

4. 介绍下公司洗衣机产业发展情况

答：公司洗衣机产业坚持差异化、高品质的竞争策略，对产品结构进行持续的优化与调整。通过打造洗衣机“净”“薄”“智”行业名片，陆续发布超氧净、5G II 系列产品，首创的“烘道水洗”功能具备清洁、健康、祛味等功效；“如手洗”滚筒洗衣机，着力打造“净”的产品心智，超高标准的技术再度彰显洗衣机产品在核心技术领域的硬核实力。国

内市场方面，发挥“十分薄”的差异化竞争优势，紧密围绕用户需求，持续推动产品领先战略，完成 5G II 成套仰望系列、超氧净系列、高箱体波轮天瀑二代时尚版等中高端产品布局。持续推动技术创新，布局行业独创“烘道水洗”技术，彻底解决了洗烘一体机烘道的易堵塞和不健康的问题，得到了行业和消费者的高度认可。国外市场方面，以产业创新思维积极拓展洗衣机业务。开发了海外专供的 27 英寸超大容量波轮洗衣机，同时实现产品全平台的全球化布局，满足海外产品需求。通过提升客户服务，实现新品的快速开发交付以推动快速翻单。大力推广超薄滚筒系列，产品盈利能力显著提升。2022 年，公司洗衣机业务实现收入约 7.54 亿元，同比增长 12.64%。

未来，洗衣机业务继续以“洗尽铅华、美护全家”为产业愿景。以“超薄嵌入”为品牌差异点，在此基础上打造洗净利益点，满足消费者超薄节省空间的实用性需求和嵌入式安装百搭家居的美观需求，从而更好地服务于追求品质生活的中产阶级。滚筒围绕创新的揉搓、冲洗、穿透洗护技术，推出如手洗一般干净的新产品；波轮以“小体积大容量、一键智洗”为核心技术的同时突破强劲水流技术。服务于追求性价比、半自动更换全自动的消费群体。同时进一步拓展海外业务、ODM/OEM 客户。完成迷你洗洗护产品线布局，实现洗衣机规模快速突破。

5. 请介绍下公司智慧交易平台四川智易家网络科技有限公司的情况

答：根据公司经营发展需要，公司与四川长虹电器股份有限公司（以下简称“四川长虹”）共同投资设立电子商务公司四川智易家网络科技有限公司（以下简称“智易家公司”），现本公司持股比例为 50%。智易家公司经过近几年的发展，已从单一的电子商务公司发展为线上线下一体化的 O2O 运营平台公司，其已建立了完善的智慧交易平台，实现了从订单到物流、从信用到收款、从商务到结算的全面信息化、智能化和平台化。本公司及下属控股子公司通过智易家的智慧交易平台销售商品，销售商品对应的客户、渠道、销售交易是公司自行控制和对接的，对外交易主体是智易家，公司与智易家之间形成了关联交易。在货款结算方面，公司与智易家之间遵循“外部客户账期就是智易家对本公司账期，外部客户回款就是智易家对本公司回款，不得在智易家停留或中转”原则。

6. 介绍下公司生物医药产业情况

答：公司生物医药产业深耕生物科学领域，立足市场需求，

加强新技术、新产品创新研发，优化研发流程、激发创新研发活力，形成可持续的技术创新能力；基于市场需求，深入细分市场渠道布局，不断提升市场服务水平；推进生产工艺标准化，提升价值链管理水平，提高产能效率和产品质量；吸纳优秀人才，完善人才培养体系构建，激发公司活力与创造力。公司生物医疗产业主要以下属子公司中科美菱为平台开展，其产品涵盖-196℃至8℃全温区，且已广泛应用于医疗系统、血液系统、疾控系统、卫生系统、高校科研机构、生物医药企业、基因工程以及生命科学等领域。中科美菱已于2022年10月18日正式在北京证券交易所上市并公开发行股票。2022年，生物医疗业务实现收入约3.52亿元，同比减少20.12%。

未来，生物医疗产业将坚定不移地执行“基于生物医疗领域相关多元化”的发展战略，专注生命科学领域，深化以用户为核心的国内外渠道体系建设，围绕全面用户战略，深入挖掘用户需求和潜力，提升服务水平，扩大用户覆盖率和产品市场份额。

7. 贵公司预期2023年海外市场会怎么样？

答：2023年，公司冰箱柜出口方面，受前期透支带来的需求疲软以及海外产能恢复及消费需求下滑，叠加通胀高企、海运波动、汇率变化带来的多重压力，海外市场特别是欧美地区对冰箱需求大概率将回落。从出口区域来看，虽然新兴国家及部分区域增长后劲足，也难以抵消大盘的高位收缩。值得关注的是，自2022年RCEP（东盟自贸区）正式生效，对我国冰箱冷柜出口带来积极影响，预计2023年中国出口至RCEP其他14个成员国的销量将持续增长。但总体来看，预计2023年冰箱柜整体出口规模仍将继续承压。空调海外市场受国际局势、地缘政治、经济发展下行，通胀严重，以及气候等多方面影响，海外市场需求低迷，大盘持续下滑，进入存量竞争，量价同时下滑，规模增长和利润面临双重挑战。洗衣机海外市场由于全球经济复苏放缓的趋势未有明显改变，消费需求受到抑制，但因低基数的影响，市场整体规模将相对维持稳定。

8. 数字化转型，对公司产生了什么样的影响？

答：目前公司坚持以用户为中心，围绕“数字支撑业务、数字创造价值、数字驱动创新”三个维度，依托5G全连接工厂，以数字化手段赋能家电制造的研产供销服等主要环节，打造具备智能营销、智能研发、智能制造和智汇家服务能力的“菱云”工业互联网平台，融合公司特有的C+3客户订单制产销模式，

	实现了生产效率提升，交付周期缩短，库存周转率提升等显著成效，赋能家电制造环节提质降本增效，荣获国家工业互联网试点示范企业和国家级智能工厂等多项荣誉。未来，公司在继续推动自身“菱云”工业互联网平台应用的同时，持续融合人工智能、边缘计算等新型信息技术，深化业务数据创新应用，实现家电营销、研发和制造业务的数字化、智能化，在此基础上以数字把脉运营和价值链，实现企业的数字化运营。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年6月13日