

证券代码：300894

证券简称：火星人

火星人厨具股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-010

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	中金公司韦一飞,中金公司蔡亦桐,中金公司盛定一,永赢基金陆凯琳,上海和谐汇一庄莹,北京源乐晟源乐晟,深圳恒邦益基金魏海芹,上海明河投资卢尧之,上海开思股权投资咎浩,朴易投资董国星,上海紫阁投资唐润民,海通证券范永玺,大朴资产姚永华,长江养老保险张喆,上海六禾投资韩婧,摩根士丹利华鑫基金胡斯雨,深圳金石投资 WenMichelle,开源证券牛筱梦,农银汇理基金姜斌宇,深圳平石资产廖宗怡,开源证券吕明,首创证券王艳丽,中泰证券姚玮,招商证券纪向阳,广发证券符超然,国信证券邹会阳,华泰证券李艳光,兴业证券王雨晴,深圳优美利投资曾敏,国联证券高远,长江证券邹文庆,安信证券杨小天,九泰基金简尹瑞,国联安基金刘斌,华富基金潘璐,东海基金何泽林,中庚基金熊正寰,大成基金黄万青,国金证券鲍秋宇,彬元大中华基金张帆,国泰君安樊夏俐,国泰君安蔡雯娟,华泰证券周衍峰,东方证券周振,华创证券牛侯航,申万宏源证券屈玲玉,上海海宸投资张晓艳,名禹资产梅林,招商证券史晋星,信达证券尤子吟,长江证券崔甜甜,开源周嘉乐,兴证全球基金翟秀华,德邦证券谢丽媛,华泰证券李裕恬,国金证券张敏敏,福建豪山资产蔡再行,雅戈尔投资耿煜阳,上海行知创业投资周峰,上海天猷投资曹国军,兴业证券周庆,国信证券王兆康,中信证券霍商贤,天风证券宗艳,国信证券李晶,太平基金胡萌,中泰证券姚玮,华安基金萧弋言,首创证券潘美伊,东北证券苏浩洋,上海紫

	<p>阁投资叶泓池,海南夏尔私募基金杨志刚,华创证券樊翼辰,中泰家电王彦雄,招商证券张贺程,信达证券张夏,首创证券陈梦,国盛证券李嘉宇,招商证券鲍心怡,安信证券陈靖雯,中信证券谭力搏,广银理财郑少轩,天风家电赵嘉宁,广发证券曾婵,民生证券王刚,浙商证券文煊,华西证券陈玉卢,海通证券朱默辰,深圳尚诚资产黄向前,方正证券钟骋,西南证券龚梦泓,汇丰前海证券全力,东方证券颜禾,德邦证券邓颖,广发证券陈尧,长江证券于安琪,开源证券陆帅坤,安信证券李奕臻,上海递归私募基金夏冬生,中信证券朱昱锟,申万宏源程恺雯,东方证券李雪君,华西证券罗聆溪,华金证券王颖,西南证券夏勤,中信建投吕育儒,国盛证券陈思琪,中泰证券吴嘉敏,华创证券田思琦, THE OVERLOOK PARTNERS FUND L.P. LinJason, Heisenberg Capital Management Limited ZhangXuechuan, MIGHTY DIVINE GLOBAL FUND SPC ACTING FOR AND ON BEHALF OF MIGHTY DIVINE GLOBAL FUND I SP LiuAllen 等 118 位机构投资者。</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 8 月 29 日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>火星人厨具股份有限公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董秘：毛伟平先生 证券事务代表：姜泽先生</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

1. 公司上半年业绩情况如何？

答：公司2023年半年度实现营收10.2亿，同比提升了0.05%，在集成灶品类的4家公司中规模稳居第一。火星人上半年毛利率为47.2%，同比提升2.3%。半年度净利润1.36亿元，与同期基本持平；扣非后净利润1.25亿元，同比提升4.52%；剔除员工股权激励的股份支付的1600多万后，净利润同比提升11%左右。

2. 公司2023上半年电商的销售情况如何？

答：根据奥维云网（AVC）线上零售市场监测月度数据报告显示：公司电商业务已连续多年线上销量、销售额集成灶行业第一，2023年上半年线上零售额实现7.23亿元，同比增长8.6%，线上零售量实现6.57万台，同比增长2.1%。公司集成灶线上零售额占比达到28.6%，市占率同比提升5.7%，领先第二名12.5%；公司集成灶线上零售量占比达到21.5%，市占率同比提升3.5%，领先第二名9.1%，集成灶线上零售额、零售量均保持第一。

3. 公司在下半年的主要营销策略是怎样的？

答：公司始终坚持全渠道发展战略，打造坚固的渠道护城河，积极布局线上、线下销售渠道，采取“线上线下相互联动，经销渠道、电商渠道和KA渠道、工程渠道、家装渠道、下沉渠道等新兴渠道相结合”的销售模式，打造集成灶行业领先的终端销售体系。公司作为集成灶行业内优势企业，构建了从一二线城市、三四线城市到乡镇级市场的全国性的销售网络。立足于线下经销渠道的同时，公司不断在线上电商渠道发力，持续保持线上电商渠道集成灶行业第一优势，实现线上和线下“双轮驱动”销售策略。公司非常重视渠道资源，率先与优质家电KA卖场达成合作，鼓励、支

	<p>持经销商进入当地优质的KA家电卖场，实现一城多店的覆盖网络；积极布局下沉渠道，进驻京东小店、天猫优品、苏宁零售云，将门店开到了距离消费者更近的社区；加快家装渠道建设，布局精装修市场，将销售前置，已与主流家装公司维尚家居、圣都装饰、匠人智装、嘉宝家居等知名品牌合作；工程渠道，在确保资金风险可控的情况下稳步推进工程渠道建设，同时参与制定的《房地产集成灶招标采购与应用作业指引》，为集成灶行业全面开启与房地产行业的深度合作打下坚实基础。</p> <p>4. 公司下半年研发新产品投放方面有什么具体规划？</p> <p>答：截至报告期末，公司拥有行业领先的300多人的研发团队，团队成员业务能力出众、行业经验丰富，具有强大的技术研发能力；火星人不断致力于推进集成灶技术变革，应用了蒸汽后排技术、高效能燃烧器、可变形风机系统降低噪音、降噪导油风道、疏风式降噪叶轮、四重油烟分离等技术；8月份推出了新一代火星人X5 Pro，在传承前代产品优秀基因的基础上，X5 Pro搭载了火星人全新的银河平台，实现了颜值、性能、配置的全面进阶，彰显出火星人强劲的产品实力，在多项核心专利技术加持下，无论是火力、风量、风压，还是静音表现，火星人X5 Pro均达到行业天花板水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月30日