

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：2024-011

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姓名	浙商证券、华泰资产等 3 人
时间	2024 年 11 月 26 日
地点	公司办公楼四楼会议室
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：公司的销售渠道划分是怎样的？</p> <p>回复：公司根据市场和客户需求的变化，及时有效地调整相应的销售策略和产品布局，实现主营产品的产销平衡，推动公司良性发展。渠道方面，逐步搭建多渠道融合共生的管理体系，线下渠道主要以代理制为核心，推动以零售为导向的扁平化架构转型；线上渠道以直营结合分销为主要模式，覆盖众多电商主流平台以及新兴网购渠道；工程渠道采用自主经营与代理经营相结合的模式，严控风险原则下，积极与优质客户共谋合作发展。</p> <p>问题 2：下沉渠道的经营情况如何？</p> <p>回复：公司坚持在平衡各渠道发展的基础上向下沉渠道发力，按照最新形象打造新零售门店，逐步提升在下沉渠道的核心门店覆盖率，显著提高门店动销率，打造并依托大店导购项目促进零售转型。公司积极进行产品品牌升级，不断优化和调整产品结构，及时应对市场消费变化，激发更多渠道增长动力，同时深化门店拜访，提升店铺管理能力，从而增强店主黏性和对品牌的认可度，通过阶段性赋能来提升门店运营产出效率，快速扩张整体规模的增量。</p> <p>问题 3：关于产品力方面，公司近几年推出了哪些新品？</p> <p>回复：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。</p>

	<p>2023 年，公司推出了华帝集成烹饪中心，主打“一米空间七合一，15 分钟 4 菜 1 汤”，与市面上现有产品相比，它高度集成了华帝在厨电领域多年来的创新研发成果，从空间整合、烹饪体验到人性化的设计，都有了全面的突破。另外，华帝集成烹饪中心、蒸烤一体机、新一代分人浴燃气热水器、华帝炬焰灶、华帝快拢吸超薄烟机 E6090HS、集成灶 PY55、巨能洗洗碗机 B7 等新品，为用户构建未来理想厨房提供了更多选择空间。2024 年，公司推出了华帝巨能洗洗碗机 JWB19-B8、华帝双星子洗碗机 D3000、华帝超薄小飞碟 S36 烟机等新品，旨在为消费者提供更健康、更洁净的厨电产品需求。</p> <p>问题 4：怎么看待厨电行业的格局向头部品牌加剧集中这个现象？</p> <p>回复：随着高速膨胀和扩张的增量时代落下帷幕，行业“内卷”式竞争加剧，出现了“大鱼吃小鱼”的明显特征。小品牌面临着加速出局的压力，市场份额向头部品牌进一步集中。越来越多品牌开始寻求新的增长动能。虽然近年来新兴品类迅速增长，如洗碗机、消毒柜等，但渗透率远低于欧美等发达国家。因此亟需通过“出圈”“破圈”迅速扩大市场认知。由于高端场景化厨卫电器的消费人群主要是一二线城市追求高品质生活的年轻中产，因此各大品牌加快面向年轻群体精准营销，通过流量明星代言、大 V 视频科普等多种形式“破圈”吸粉、强势引流，塑造新的品牌认知。</p> <p>问题 5：公司的后续分红策略是什么？</p> <p>回复：公司上市以来，连续多年维持稳定、可观的分红状态，积极回报广大投资者。后续，公司及管理层会继续秉承对所有股东高度负责的态度，努力经营，不断提高企业经营管理水平，保证公司健康、持续、高质量发展。同时，公司会结合自身发展情况，综合考虑各方面因素，合理确定利润分配方案。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，参会人员签署《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 11 月 26 日