

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 16 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：黄卫斌先生 董事、副总经理：黄则诚先生 财务总监：朱福县先生 董事、副总经理、董事会秘书：毛伟平先生 独立董事：钱凯先生 保荐代表人：楼黎航先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 2025年公司在品牌宣传上有什么策略？ 答：公司自成立以来，始终以攻克厨房油烟问题为使命，在无烟厨房革命的道路上不断探索，持续创新提升品质，凭借硬核产品力与高端品牌定位，在十五年的发展中构筑起行业领导地位，率先开启无烟厨房新时代。 未来公司将持续依托权威媒体报道的品牌信任基石，创新构建传统+新媒体的协同推广矩阵。在抖音、小红书等移动互

	联网平台孵化经销商新媒体矩阵体系，通过数据驱动广告定向投放；以「品类教育+场景种草+信任背书」为内核，在新媒体平台做场景化种草，深化高端品牌心智，强化品牌影响力，并持续扩大品牌影响力。
	2. 公司如何保持行业内的规模领先地位？ 答：公司将始终坚持以集成灶为主业，同时重点培育集成洗碗机作为新增长点。通过线上线下全渠道布局，从产品研发到售后服务每个环节都精雕细琢，不论是核心产品的迭代升级，还是新产品的人性化设计，都坚持“用户至上”的开发理念。通过这种既专注又创新的双轨策略，推动企业实现高品质发展。 在研发与创新方面，公司始终以技术创新与美学革新双轮驱动，深度参与并推动中国厨电行业变革。公司将始终以市场需求为导向，以用户体验为核心，以研发创新为驱动，进一步完善研发体系，深入推进“标准化、模块化、平台化”三化工作。进一步丰富和完善产品线，持续提升产品智能化与人机交互体验，重新定义现代厨房生态标准。 在品牌与营销方面，通过全面品牌升级行动推进“火星未来家”战略构想，在保持专业形象的基础上融入年轻化设计和时尚元素，形成独特竞争优势。同时公司持续优化线上与线下渠道相结合的立体营销体系，并继续发展 KA 渠道、家装渠道、下沉渠道、工程渠道等新兴渠道，完善售后服务、深化数字化体验，持续提升消费者满意度，稳固行业领先地位。 在生产与品质方面，公司将持续推进智能智造建设，持续运用智能检测系统和自动化生产线提升制造能力，运用数字化技术优化生产流程，在确保产品质量稳定的同时增强生产灵活性。公司将与核心供应商建立深度协作关系，完善原材料溯源

	管理体系。生产环节采用灵活可调的制造模式，借助智能管理系统提高设备利用效率；在品质管控方面，建立覆盖生产全流程的质量监测体系，实现从原料到成品的全程质量追踪，并建立快速响应机制及时改进产品问题，形成持续优化的质量管理闭环。 3. 公司未来是否有计划持续加大研发投入？ 答：公司高度重视研发投入，未来将随着经营业务的逐步稳定与发展有序进行研发费用的投入。 4. 公司所处行业受房地产下行影响，销售出现较大幅度的下滑，公司是否考虑开拓新业务带动公司业绩增长？ 答：2024年，受地产周期调整与消费需求变化等因素影响，集成灶行业承压明显。火星人深耕行业多年，坚守“解决厨房油烟问题”初心，坚持高端化、专业化战略路径。公司将以持续研发投入践行长期主义，筑牢竞争护城河。 行业加速向高质量发展转型，技术革新与消费者需求升级形成双重动能。在智能健康浪潮下，厨房正从功能空间向家庭社交中心演进。火星人聚焦智能健康赛道，以科技创新为引擎、用户需求为导向，构建未来厨房新生态。未来随着政策暖风与市场复苏双重助力，行业有望突破瓶颈，开启高质量发展新周期。 5. 请问公司未来在市场开拓方面有哪些具体计划，尤其是在新兴市场和渠道拓展方面？ 答：在渠道建设方面，公司坚持全渠道发展战略，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，渠道资源是兵家必争之地，也是稀缺资源，公司在渠道布局上敢于尝鲜，2025 年公司将继续深耕全渠道发展战略，为完成年度目标保驾护航。 6. 公司如何看待集成灶市场的后续的发展趋势，以及公司的战
--	---

	略规划方向是怎样的？ 答：2024 年，受地产周期调整与消费需求变化等因素影响，集成灶行业承压明显。但随着房地产新政的实施以及城中村和危旧房改造的推进，市场需求将逐步回暖，同时国家以旧换新政策的延续也将进一步刺激消费。以集成灶、集成洗碗机为代表的高端集成厨房电器仍是未来核心趋势。当前挑战加速行业洗牌，头部企业正通过智能化升级、功能模块化创新及全屋场景融合重塑竞争力；而集成洗碗机凭借空间集约、本土化功能适配等优势，在低渗透率和政策推动下展现出长期潜力。随着存量房改造需求释放、精装市场高端化及绿色消费理念普及，集成灶、集成洗碗机将持续向“功能复合化、操作智能化、设计场景化”进阶，依托技术创新与消费升级双轮驱动，巩固其作为现代厨房升级核心载体的市场地位。 7. 公司在水洗类产品市场推广和产品研发方面有哪些计划？ 答：公司重点培育集成洗碗机第二增长曲线。提供“一个全能厨房两台火星人就够”的体验，突破传统烟灶替代空间。通过小红书、抖音等平台流量引入，同时结合线下门店水洗专区的建设加深消费者认知度等销售策略。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 16 日