

证券代码： 002677

证券简称：浙江美大

## 浙江美大实业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2018-007

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	申万宏源：史晋星、黄栋 汐泰投资：程浩然 朴道瑞富：张富绅 国金证券：孙佳骏 江梁投资：蒋昕伟 友山基金：胡逸潇 济海投资：李付玲 红象投资：郑文彬 东北证券：何智超 安信证券：刘梦、陈骥宁 阿特夏木投资：游懿轩 中信证券：汪浩 久铭投资：葛天惟 天风证券：谢丽媛 上汽投资：钟功焕 新启元资本：谷振磊 善渊投资：但堂超 德邦证券：罗文琪 盈月投资：赵海江、钱炜程 永禧投资：王超	

	<p>中儒投资：孙浩伟</p> <p>陆家嘴国际信托：谷伟</p> <p>财聪投资：秦川</p> <p>中金公司：薛一品</p> <p>陈广华、傅伟锋</p>
时间	2018年8月28日 14:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	夏兰、钟传良、徐红、李羽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司产品、市场及企业发展规划进行了交流。</p> <p><b>1、目前公司销售渠道扩张情况？</b></p> <p>答：经销网络：新增100家；门店：新增约300家；KA渠道：鼓励经销商进驻当地的家电KA卖场，特别是省会以上的大城市。今年5月份公司与苏宁签订了大盘合作协议，并按计划在推进中，其他如国美以及地方的家电卖场也在陆续进驻。下半年公司将进一步夯实基础工作，促进渠道覆盖面的扩张和延伸。</p> <p><b>2、一二线城市的占比？</b></p> <p>答：一二线城市目前多渠道并进，主要为建材家居卖场、家电KA卖场。目前市场占有率较三四线城市低，一二线城市的市场发展空间更大。</p> <p><b>3、上半年销售渠道构成？</b></p> <p>答：上半年销售渠道主要为专卖店渠道，其余为电商渠道、KA渠道和工程渠道。</p> <p><b>4、原材料成本的变动与毛利率下降关系？</b></p> <p>答：今年部分原材料成本有所上升，但我司因有良好的议价能力和采购周期调整措施，所以影响不大，但从长期来看，如果原材料价格持续走高，肯定会有一些影响。毛利率下降主要因素是部分原材料涨价，其次是配套产品销售比例及营销费用的提高。</p>

	<p><b>5、安装下排集成灶是否需要重新改造烟道？</b></p> <p>答：由于集成灶的诞生，国家住建部于 2006 年就修改了行业标准，要求厨房的排烟道上下都要开孔，由于任何位置都是排入公用烟道，所以不需要进行烟道改造。</p> <p><b>6、目前的产能利用率以及新增 110 万台套项目进展情况？</b></p> <p>答：公司目前产能为 55 万套，尚未完全释放。110 万台新项目主要是为后续的市场增长做储备，目前处基建阶段，预计明年进行设备安装调试，2020 年底建设完成并逐步投产。</p> <p><b>7、产品线上线下载差有多少？</b></p> <p>答：产品线上线下载没有价差，基本保持价格平行，做到同款同价，以起到相互促进和引流。</p> <p><b>8、上半年销售费用广告费用增加幅度较大原因？</b></p> <p>答：上半年销售费用的增加在公司计划之内，不仅投入金额增加，投放渠道也增加，包括中央电视台、高铁冠名、网络媒体、全国家电和建材展会、省级媒体，以及地方地面广告等。</p> <p><b>9、美大在厨电行业的竞争优势？如何保持？</b></p> <p>答：与传统厨电企业相比，最大的优势在于产品不一样，公司产品更符合市场和消费者需求，生命力更强。公司将在巩固和保持现有优势的基础上，进一步加快技术创新，增强市场投入，快速提升企业综合实力和竞争优势，进一步巩固和夯实公司行业龙头企业的地位。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2018 年 8 月 30 日