

证券代码：300911

证券简称：亿田智能

浙江亿田智能厨电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210429

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与时间、 地点、参与 单位名称及 人员姓名	<p>参与时间：2021年04月27日 10:00-11:00 地点：浙江亿田智能厨电股份有限公司电话会议 华安基金：李杨、万建军、王旭冉、陆奔、张亮、曾广钧 国元证券：邢瀚文</p> <p>参与时间：2021年04月27日 15:00-16:00 地点：浙江亿田智能厨电股份有限公司电话会议 海通证券：朱默辰 华富基金：朱程辉 准锦投资：朱斌 农银汇理：仲恒 招商基金：郑若慈 博时基金：郑炳蔚 国海富兰克林：赵宇烨 上投摩根：赵隆隆 湘财基金：赵晨凯 长城基金：赵波 中银基金：章斌 华安财保：张文浩 交银施罗德金：张龙 安信证券：张立聪 农银汇理：张峰 金元顺安：张博 泰康资产：俞丰榕 长城基金：余欢 大朴资产：姚永华 融通基金：姚一鸣 中银基金：杨亦然 淡水泉：杨烨 基石投资：徐军 德邦证券：谢丽媛 凯读投资：肖蒙蒙 长城证券：肖琛 青土投资：吴嘉诚 中金：韦一飞 大朴资产：王鹏 允文资产：孙志华 博时基金：孙少锋 财通基金：苏绍许 泰康资产：宋仁杰 申万证券：史晋星 青云合益：沈伟杰 申万证券：青青 抱朴：钱斌 圆石投资：彭强 华富基金：聂嘉雯</p>

	<p>宝盈基金：吕功绩 青骊投资：罗晓梅 申万证券：刘正 奶酪投资：刘一帆 海富通基金：刘海啸 前海联合基金：林梓兴 中科沃土：林茵 华夏基金：林祎露 安信证券：李奕臻 华安基金：李杨 华融证券：李亚东 华泰柏瑞：李飞 国寿安保：李丹 星泰投资：贾淑靖 华夏基金：季梦晨 中科沃土：黄艺明 中金：何伟 东兴基金：郭琪 安信基金：郭陈杰 融通基金：关山 华泰保险：宫衍海 我源品资产：范永玺 富利达：樊继浩 德邦证券：丁晓月 信诚基金：丁珊 德邦证券：邓颖 大正十方：程凯 光大证券：曾炳祥 广发基金：蔡宇杰 中科沃土：蔡嘉俊 中银基金：蔡国栋</p> <p>参与时间：2021年04月28日 10:00-11:00 地点：浙江亿田智能厨电股份有限公司电话会议 中庚基金：熊正寰 国元证券：邢瀚文</p> <p>参与时间：2021年04月28日 13:00-14:00 地点：浙江亿田智能厨电股份有限公司科技馆一楼会议室 长城基金：赵波、余欢、周诗博、陈子扬 西南证券：龚梦泓、郑龔</p> <p>参与时间：2021年04月28日 14:30-16:00 地点：浙江亿田智能厨电股份有限公司会议室 博时基金：林博鸿、王增财、孙少锋</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>董事、总经理：孙吉 财务总监：俞寅 董事会秘书：沈海苹</p>
<p>投资者关系 活动主要内</p>	<p>1. 问：公司内部管理有何变化？ 答：2020年已经开始做营销体系的变革，目前改革在落地阶</p>

<p>容介绍</p>	<p>段，预计将在5月份完成。以前绩效考核存在“大锅饭”现象，绩效考评失去应有的效果。改革后工资发放和考核将会完全改变，更侧重于价值创造和价值分享。改革后业绩指标最高者和最低者收入差距将会变大。同时考核也更严格，设置末位淘汰制，压力动力变强。</p> <p>2. 问：渠道招商情况？</p> <p>答：招商模式正在从追求数量向提高质量转变。目前是招前、招中、招后细化管理。招前：审核经销商质量；招中：配置标准化设计以及集采供应体系，协助经销商进行店面选位；招后：提供KA活动，让经销商体验了解产品推广活动，增强客户信心和思路。目前部分省会城市和重点市场的大商正在积极跟进中。</p> <p>3. 问：蒸烤独立集成灶的壁垒在哪里？</p> <p>答：公司拥有实用新型专利的下置风机集成灶，将风道系统从背部移到了底部，使机身的使用空间得到了有效提升。在这个专利的基础上，公司研发出了大容量消毒柜集成灶、大容量蒸箱集成灶，以及蒸烤独立集成灶。</p> <p>4. 问：如何留住职业经理人？</p> <p>答：公司目前团队稳定，除了短期考核外还有三年长效激励，通过这个激励方式使职业经理人与企业命运共同体，从而增强人员稳定性。</p> <p>5. 问：公司组织架构变化后由谁来决策？</p> <p>答：公司经营层会在董事会的领导下，务实高效推进各项经营发展工作，始终保持战略定力，着力推进深化改革，加快转型升级步伐，坚持以“以客户为中心，以奋斗者为本”的总体经营战略布局，多元并举，协同发展。公司目前有明确的岗位职责和分权管理制度来支撑经营层的公司治理。</p> <p>6. 问：副总经理庞庭杰具体负责什么业务？</p> <p>答：营销版块的品牌文化中心由总经理直接管理外，其余业</p>
------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

务都由庞总负责。

7. 问：集成灶行业的未来趋势？

答：个人是非常看好集成灶行业的。根据奥维云网数据显示，2020年厨电行业市场规模551亿元，同比下滑7.7%，其中油烟机零售额319.5亿元，同比下滑9.3%，燃气灶零售额188亿元，同比下滑5.9%。而集成灶作为厨电行业的新品类，仍保持快速增长，其零售额182亿，同比增长13.9%。目前已经有四家集成灶企业上市，相信在各家上市公司的带动下，集成灶知名度会越来越大，同时也会越来越受消费者的认可。

8. 问：公司为什么没有聚焦在集成灶要做橱柜？

答：橱柜业务跟集成灶息息相关，集成灶产品的经销商大多数在销售橱柜，未来产品终将会被场景所覆盖。集成灶与橱柜的结合能让消费者有更多的选择权。公司基于未来三年布局，在聚焦集成灶的同时推出橱柜产品，这是公司整体战略。目前公司橱柜还在萌芽阶段，等模式走通之后才会推广，其次橱柜团队在管理上完全独立，对集成灶不会有影响。

9. 问：请总经理孙吉先生谈谈选择接班的原因？

答：接班这个事需要第一代创始人的重视、第二代继承人的意愿，以及两代人长期的共同努力与磨合。选择接班最重要的原因还是父母的言传身教以及价值观等，正是这些因素促使我去接班，从而保证基业长青。

10. 问：电商的布局如何？

答：电商布局方面，首先公司加强人才建设，引进优秀人才。电商团队在新电商总监的带领下，找到营销突破口，目前增长趋势显著。其次，从产品定位上公司也会有划分。公司将中高端机型定位给线下经销商销售，激活他们主观创造能力。另外将中低端机型放在线上，激活经销商同款同佣模式，这样既抓住了线上市场同时也没有放弃线下经销商的创造能力。

11. 问：同类型产品跟同行比的优势？

答：公司始终坚持走高质量发展之路，经过多年发展，已形成了强大的集成灶研发体系、完善的产品生产线，通过持续加强设计研发创新、不断改进产品生产工艺，公司集成灶产品的油烟处理性能和外观设计等赢得了市场的认可。

12. 问：未来集成灶行业是否会出现价格战？

答：集成灶不是降价就能产生销售的产品，目前要做的事情是把集成灶行业的市场份额做大。公司的集成灶都会有产品定位，今年因为原材料价格上涨，部分机型会有价格浮动。

13. 问：公司毛利率偏低的原因？

答：毛利率偏低主要原因是原材料价格上涨，其次由于第一季度是厨电行业销售淡季，受固定成本等因素影响，未来随着销量和产量的增长以及成本管控的提升，毛利率会有所改善。

14. 问：合同负债增长的原因？

答：公司在三月份召开经销商会议后，经销商的经营理念 and 信心有所提升，合同负债增长是市场和信心提高带来的销量贡献。

15. 问：如何看待一二线城市渗透速度？

答：无论是一二线城市的大众，还是三四五线城市的大众，同样都是消费者，两个群体之间有差别，也存共性。集成灶本身也有性价比，它更多的是做厨房空间节省，可以解决面积不够大的问题。公司认为抓住适量人群就可以支撑集成灶品类做大做强。目前核心是要找到优秀经销商快速进入一二线市场进行渗透。

16. 问：蒸烤一体持续提升是趋势，公司独立腔体有比较强的优势，目前反馈如何？

答：蒸烤一体机今年热度很高，在价格上跟蒸箱相差不大，但是功能更全面。公司凭借独创的风机下置结构应用，实现蒸烤功能的“双涡轮加速”，产品优势明显，市场反馈佳。

	<p>17. 问：线下主推什么产品？</p> <p>答：线下会以蒸烤独立为主。公司以消费者需求为驱动，深耕品牌专卖店，提升门店体验感和终端服务能力，致力于打造形象好，位置好，差异化的集成灶产品。</p> <p>18. 问：公司有没有向一线城市突破？</p> <p>答：有，公司正在积极推进大商的招募，也是希望能够通过和大商的通力合作，打开一二线城市的高端市场，同时公司也引进高端核心人才，高端人才所带来的新思路、新战略能促使公司稳健高速发展。另一方面公司积极与高端卖场居然之家、红星美凯龙等强强联合，抢占一二线市场。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 04 月 29 日