

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：2021-004

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"/> 利润说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	北京浦来德资产管理有限公司 钟震、利檀投资 焦明远 胡瑞展、幻方量化 楼枫焯、德邦资管 刘婧、财通自营 曹炜轶、锐意资本 陆江川、德邦自营 刘子婷 祝捷、华创家电 秦一超、华创家电 田思琦、华泰保兴基金 李萌、华富基金 聂嘉雯、国元证券 邢瀚文、方正证券 宗艳、西南证券 龚梦泓、西南证券 夏勤、华宝兴业 王天乐、上投基金 叶敏、海通证券 朱默辰、生命保险 何佳天、涌金投资 张原铭、招商银行理财 姚思劼、华宝投资 黄万涛、泰信 徐慕浩、国君自营 陈星宇、东北资管 鞠然、益菁汇资产 陈杰、知春资本 丰毅、天风证券研究所 樊夏俐、常青藤资产管理 张双羽、海保人寿 陈震、常青藤资产 黄勇、招商证券 陈东飞、招商证券 彭子豪、高信百诺 田晏丞、上海申万宏源证券研究所 史晋星、鹏杨基金管理有限公司 王曦明、广发乾和投资有限公司 张健、上海海通证券资产管理有限公司 李想、上海海通证券资产管理有限公司 邹立、南京证券股份有限公司 焦阳、融通基金管理有限公司 陈顺、千合资本管理有限公司 陈静敏、北京市星石投资管理有限公司 蒋京杰、招商证券股份有限公司自营 徐叶、上海

	<p>递归资产管理有限公司 陈曦、华夏未来资本管理有限公司 张力琦、兴业证券 颜晓晴、华泰资管 李艳君 万联资管 李美棠、开源证券 王宇俊、中信建投证券 翟延杰 融通基金 姚一鸣、华安基金 李杨、安信基金 郭陈杰、西部利 得基金 杜朋哲、睿远基金 金明进、安信证券 李奕臻、长江证 券 贺本东、兴业基金 张诗悦、东方自营 孙沁杰、东吴基金 梁 姝雯、高毅资产 金星、淳厚基金 顾伟 、申万菱信基金 廖明 兵、横琴贝莱尔资产管理有限公司 李琢、永赢基金 王昕妍、 景林资产 王喻、浙商基金 邓怡、农银汇理 仲恒、兴业资管 刘刚、宁泉资产 陈冠群、宁泉资产 吴隆昊、汇华理财 游彤煦、 Yiheng Capital Xie Allen、豪山资产 蔡再行、豪山资产 冯 秋红、中金公司 韦一飞、德邦证券研究所 谢丽媛、兴证资管 王剑、钦沐资产 谢佳妮、国联安 周维、汇安基金 沈锦婷、 天弘基金 田俊维、国信证券 王兆康、国投瑞银 贺明之、风和 亚洲基金 王家远、国盛证券 马王杰</p>
时间	2021年3月3日 10:00-13:00
地点	火星人厨具会议室
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书 毛伟平、证券事务代表 姜泽

<p>投资者关系 活动主要内容介 绍</p>	<p>本次投资者关系活动主要通过参观智能集成灶产业园厂区、参观公司展厅以及现场交流的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1. 如何看待其他厨电品牌也开始进入集成灶行业带来的竞争？</p> <p>答：首先，不同品牌对应的消费人群不同，火星人集成灶定位中高端，所以不一定会造成销售商的竞争。其次，集成灶行业非常考验用户口碑，而火星人正是非常注重用户口碑的。不论是从产品的质量，还是后续的服务，都努力做到“三好”：好看、好用、好服务。最后，他们的加入更好的说明了厨电行业对集成灶的认可，以及市场对集成灶的认可，也能让更多的消费者接触和了解集成灶产品，对火星人来说将会是一个积极的影响。今天火星人经销大会在杭州隆重召开，发布了2款集成灶、1款水槽洗碗机、1款集成水槽、4款燃气热水器，公司正在积极拓展产品线的广度、宽度、深度。</p> <p>2. 为什么火星人在营销推广、广告投放花费上较高？</p> <p>答：火星人十年来，在最初前五年时间努力做好自己的产品，坚持做让用户满意的产品。后五年时间，通过营销和老用户的转介绍让更多的消费者知道集成灶的优势。因为，当一个新产品进入市场时，不仅仅需要产品自身优秀，也需要通过合理的广告营销来让更多的人知道。市场的资源是有限的，有投入就必定有回报，而能有如此好的宣传效果的本质就是火星人产品的优秀。未来，火星人依旧会坚持做更好、更专业的产品，投放的规模会更大，但是随着销售量的上涨，在广告投放上的比例也会相应的下降。</p> <p>3. 请描述一下对厨电市场规模的预测？</p> <p>答：根据中怡康数据，2020年中国厨卫电器市场规模2134亿，同比下降8.57%，在厨电百亿规模产品中，集成灶是唯一正增长品类，2020年集成灶市场规模181亿，同比增长12%。随着</p>
--------------------------------	--

消费环境的变化和行业升级，整个厨电行业向高端转型的风潮日趋浓厚。随着我国城镇化进程的持续推进，居民人均可支配收入的稳步提高，消费者消费观念的升级，产品品质的持续进步，家用厨房电器制造业有望保持进一步增长。同时，洗碗机的销量连续增长，但渗透率仍较低，洗碗机市场的发展空间相当巨大。因此，一二线城市的换新需求与下沉市场的新增需求上，厨电健康化、智能化、套系化将成为未来发展的新趋势。

4. 请谈谈公司集成灶生产线升级扩产项目实施的必要性？

答：集成灶行业快速发展，市场空间广阔；持续扩大产能，为市场增长做储备；增强生产装备能力，提升生产自动化水平。

5. 公司现在的自动化生产布局如何？

答：公司配备了数十条冲压自动线，具备自动感应快速换模调机功能，核心零件实现模具冲压，保证了产品品质及一致性；在焊接方面，公司配备了具备自动上下料、自动装夹、自动识别件、自动检测的全自动激光焊接线，实现了高效的机器人焊接；在打磨方面通过自动化生产，保证产品外观的一致性，大幅提高成品率；公司装配自动线根据产品特性量身定做，自动化程度高，结合公司精益生产理念，大幅提升流水线生产效率。

6. 请描述一下公司库存较高的原因？

答：这是由于公司扁平化的经销模式导致，经销商无需压货，公司为了下单后能够快速发货就需要有一定的库存储备。当然，公司会根据“订单+合理预测”的方式组织生产可以科学管理公司产品库存，减少不必要的资金占用；同时，公司结合对市场消费需求的合理预测而进行的有计划、有组织的库存储备，可以有效防止公司在销售旺季出现产品脱销的情况，保障公司产品的有效供给。

7. “火星人集成灶”名字很有意思，请问为什么叫“火星人”呢？

答：中国厨房油烟问题一直困扰着大家，公司希望以火星人的命名把火星人作为宇宙派来的天使来解决这个问题。而“火星人”也代表了科技，火星人集成灶通过智慧、智能的科学技术解决厨房油烟。同时，看到“火”，就想到它对于人类发展的重要性，火是饮食烹饪之根本。有了火，才有了饮食文化。而“人”又代表了情感，是人这种智慧生物具有的最重要的特征，代表了我们的火星人是有情感有温度的品牌。

8. 请问公司的核心竞争力是什么？

答：公司自主生产的高质量产品是公司核心竞争力所在，也是实现长期健康发展的保障。随着智能集成灶产业园项目的实施，基于公司在集成灶业务领域的长期积累，该项目产品能够进一步优化公司产品结构，提高公司产品市场占有率和业务规模，增强公司持续盈利能力和核心竞争力，促进公司的可持续发展。

9. 请问公司的经销门店增长情况？

答：公司经销门店数量呈逐年增加趋势，原因在于：经销模式是国内厨电行业普遍采用的销售模式，增开终端门店也是品牌企业进行业务扩张和拓展市场的重要途径。

10. 请问公司未来的渠道布局是什么样的？与原来会有什么不同？

答：公司会抓住国内居民消费升级和厨电市场需求迅速扩大带来的集成灶行业高速发展的契机，积极推进经销渠道建设，凭借良好的品牌形象和互惠互利的合作条件吸引了全国各目标区域具有一定市场渠道、资金实力和从业经验的个人或法人陆续加盟，充分发挥线下经销门店标准化、易复制、高渗透的优势，快速在当地设立经销网点，拓展营销网络覆盖区域，实现经销门店数量和销售收入的快速增长。公司将实施渠道多元化战略，大力推进经销门店在全国范围内的铺设，持续保持电商平台领先优势，积极布局工程渠道，重视 KA 渠道、整装渠道、下沉渠道，打造集成灶行业领先的终端销售体系；在内部管理方面，

公司将利用信息技术手段，打造实时信息交流平台，降低部门间的信息不对称，不断提升决策和管理效率。

11. 请简单介绍下公司的采购模式？

答：公司主要产品为集成灶、集成水槽、集成洗碗机、厨柜等厨房电器，对外采购主要为生产加工所需要的各类原材料，主要包括板材（不锈钢板、冷轧板、镀锌板等）、电器类、五金类、燃气类、玻璃类、铸件等。火星人遵循适时、适量、适质、适价、适地的原则实行以产定购的采购模式，通过每月召开的产销协调会议，综合考虑当期的产品市场销售情况并结合未来的销售计划、产品库存情况以及产品生产能力安排次月的每种型号产品的生产时间以及产量，并以此制定未来的采购计划。

12. 原材料价格的波动，会给公司带来什么影响？

答：厨房电器制造业的主要原材料为各种规格的板材、电器类原材料和五金类原材料等，由于本行业对原材料的需求在品种规格上较为分散，不存在对某一种原材料的高度依赖，且原材料之间的替代性较强，因此，虽然钢铁等大宗产品的价格波动会对公司的生产成本造成一定影响，但是通常不会构成重大影响。我们在产品设计时就已经考虑到合理控制成本，同时，劳动效率的提升和规模效益也能减轻原材料价格上涨带来的影响。-

13. 请问公司在国外有门店吗？

答：火星人主要的销售门店在国内，计划在中南亚国家销售，目前泰国已有 2 家专卖店。

14. 公司是否考虑把重心放在线上销售？

答：经销模式是公司业务发展壮大的基础。线上+线下“双轮驱动”的销售模式是公司业务持续快速发展的有力保障。线下直营模式是公司销售模式的重要补充。

附件清单（如有）	无
日期	2021年3月4日