

证券代码： 002242

证券简称：九阳股份

九阳股份有限公司投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 电话会议
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	方正证券，杨宝龙、袁彬杰；广发证券，袁雨辰；东吴基金，宋佳龄；中海基金，何文逸；花旗银行，李濡；华泰证券，张立聪、张奕臻、陆云杰；交银施罗德，丁小丹；拾贝投资，孙伟诚；中泰证券，韩丽萍；中安资本，储浩；未来资本，任晓燕；西安西投睿信投资，索佳明；三峡资本，孙东哲；瑞华投资，秦军；盛宇投资，石先志、祝凯伦；中欧基金，袁维德；鹏华基金，武旋；清和泉资本，孙潇阳
<b>时间</b>	2017年5月19日
<b>地点</b>	九阳杭州工业园
<b>上市公司接待人员姓名</b>	缪敏鑫、朱莉琦
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>Q: 2016年，公司食品加工端的产品营收增长速度为负，公司如何看待这个问题？是哪一类产品出现了下滑？</p> <p>A: 主要是由于2016年豆浆机的销售额有所下滑，但是产品市占率仍维持第一，约为70%左右。2017年公司将加大对豆浆机产品的关注度。</p> <p>Q: 对于豆浆机行业下滑，公司将如何应对？</p> <p>A: 豆浆机仍然是九阳的核心产品线，新年度公司将加强对该品类的重视程度，加大研发投入，包括升级技术产品上市、豆浆文化引导、品牌持续推动等策略。</p> <p>Q: 公司拥有众多产品，如何管理这么多类的产品生产？</p> <p>A: 公司采用的是“公司+事业部”的模式：公司搭建平台，事业部负责开发。</p> <p>Q: 2016年，公司对经销商的调整策略是怎样的？</p> <p>A: 从2016年二季度开始调整，这次的调整力度比较大，对短期的收入影响也较大，通过调整可以使得经销商网络更加健康高效运行，此次的调整工作已于2016年底结束。</p>

	<p>Q: 线上经销商的销售模式是怎样的?</p> <p>A: 线上采用“1+豆+X”的经销方案, 线下是全品类经营。</p> <p>Q: 公司线上与线下的销售比例如何?</p> <p>A: 线上占比约 4 成, 线上增速较快, 线下占比约 6 成, 线下三四线增速较快。</p> <p>Q: 2017 年, 公司对料理机产品有何展望?</p> <p>A: 对于料理机品类, 特别是破壁料理机系列, 仍然会保持较好的发展态势, 消费者对这部分产品的需求还是比较大的。</p> <p>Q: 铁釜饭煲的情况如何? 饭煲类产品毛利情况如何? 对饭煲类产品的未来增长的预期是多少?</p> <p>A: 铁釜饭煲占饭煲总收入约三成。铁釜系列的毛利率较传统饭煲的毛利要高。公司对饭煲的未来很有信心, 高端中低端都有产品布局, 预计 17 年增长会持续。</p> <p>Q: 我们的饭煲产品与日本、韩国的品牌产品差距有多大?</p> <p>A: 我们前期做过两次盲测, 经过测评, 在产品技术、米饭口感等多方面, 我们的产品与国外品牌产品的差距几乎没有。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2017 年 5 月 20 日