

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：2021-010

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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	德邦证券 分析师 谢丽媛 德邦证券 分析师 邓颖 汇添富基金 基金经理 谭志强 国泰基金 基金经理 林小聪 华商基金 基金经理 闵文强 摩根华鑫 基金经理 缪东航 金元顺安 基金经理 何伟 工银瑞信 研究员 袁文韬
时间	2021年5月26日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	夏志生、钟传良、王培飞、徐红、李羽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、一二线城市规划？ 答：一二线市场是公司发展重点，目前正在积极推进一二线市场的规划和布局，每年出台相应政策，主要通过进入建材家居、家电 KA 卖场等主流卖场，提升一二线城市的覆盖面。未来 3-5 年将在一二线城市培养几十个亿元大商。</p> <p>2、集成灶属于高端消费产品，为什么在三四线开始渗透？ 答：由于集成灶是颠覆传统产品的新型高端厨电产品，市场初期，</p>

终端消费者对该品类认知度低，需要公司不断地进行科普和推广，此外一二线城市可选择的厨电品类较多，市场竞争激烈，市场投入费用大，投入产出期长，而三四线城市竞争相对缓和，投入产出周期更快，更有利集成灶的推广和渗透。

3、从三四线城市到一二线城市，营销方式和品牌宣传有什么变化？

答：由于不同的城市在人口、文化、消费、饮食习惯等方面都存在不同性，所以针对不同的城市在营销方式和品牌宣传方面公司采取不同的方式和方法。营销方面，根据终端网络进行布局，大城市需要店多，不强求店大，要覆盖面大、量大。品牌宣传方面，传统媒体央视保持一定投入作为背书；同时加大新媒体平台投入，如头条、拼多多、抖音、小红书、知乎等，户外媒体如高铁冠名、广告等，杭州东站 28 个出口已经投放美大广告，同时正在推进上海虹桥 30 个通道的广告投放。

4、电商规划？线上线下怎么平衡？

答：公司电商由第三方专业机构运营，效果很好，去年实现翻番增长，今年仍是翻番增长的目标。宣传方面采取多元化，在传统媒体的基础上，加大对新媒体的投放力度，多渠道发力。在加大线上发展的同时，公司继续加大、加强经销商、KA、工程等线下渠道的发力，实现线上线下融合平衡发展。

5、原材料涨价目前不考虑产品涨价，销售投入加大，利润率怎么衡量？

答：公司对不锈钢等原材料涨价有预判，所以提前锁定价格并适时进行储备，后续如原材料价格持续上涨会对公司毛利率产生一定的压力，但随着公司智能化生产效应的体现，生产效率将大幅提高，生产费用降低，同时通过技术创新、产品迭代等措施来缓解原材料价格上涨带来的压力，维持相对稳定的毛利率。

	<p>6、天牛品牌的进展情况？</p> <p>答：今年继续大力开展招商工作，并落实销售门店的开设，目前已签约加盟商300多家，已开店150多家，并开设了电商渠道，达到线上线下同步推进。同时已通过高铁、冠名列车等方式和媒体进行品牌宣传。天牛品牌作为公司整体业绩增长的有效渠道，未来将会贡献较大的力量。</p> <p>7、请介绍一下直流变频技术？</p> <p>答：直流变频无刷技术是公司通过二年多时间自主潜心研究而成，该技术属集成灶行业的领先技术。目前仅我司掌握并已用于全系列产品上。采用该技术后集成灶产品热效率、噪音等核心性能技术指标大幅提升，远远优于国家和行业标准，同时用户在体验感上也得到了明显的提升，解决了行业和市场痛点，引领集成灶产品技术走向了一个全新的高度。</p> <p style="text-align: center;">（因电话会议投资者未签署《承诺书》，此次投资者关系活动中，公司不存在泄露重大未公开信息的情况。）</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月26日