

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：2021-012

投资者关系活动类别	<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 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
参与单位名称及人员姓名	长江证券、中金公司、中信证券、安信证券、广发证券、光大证券、兴业证券、德邦证券、中泰证券、华安基金、嘉实基金、博时基金、安信基金、摩根基金、财通基金、光大保德信基金、农银汇理基金、鹏华基金、汇丰晋信基金、浙商基金、平安基金、平安养老保险、恒大人寿保险、安邦资产、泰康资产、中金资管、景林资产、重阳投资、IGWT Investment、PV Capital (HK) Limited、UOB 投资等 241 家单位和机构。	
时间	2021 年 8 月 11 日 14:00-15:30	
地点	电话会议	
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、如何看待集成灶之后的竞争态势？</p> <p>答：集成灶是一个新兴的朝阳产业，未来发展前景广阔。目前众多的传统家电、厨电品牌企业均已纷纷进入了该行业，未来还会有更多企业持续进入。行业竞争加剧，这是市场发展的规律。面对行业和市场的快速增长，公司充满信心。公司将继续牢牢把握机遇，以高质量发展为目标，通过进一步加快技术创新、加大品牌建设、加速营销网络扩张等有力措施，进一步提升公司核心竞争力，巩固行业龙头地位。</p>	

2、渠道建设和拓展情况？在渠道布局和产品的创新在布局上作哪些考量？

答：公司以技术创新和渠道建设同步推进的经营策略，在技术创新和产品研发的同时，积极布局多元化渠道，在巩固线下专卖店渠道优势的基础上，加大对电商、KA、工程、家装、社区等新兴渠道的布局 and 拓展。电商渠道：通过经营模式的改革，发挥专业团队的优势，保持了良好的发展势头。KA渠道：通过加速推进国美、苏宁等连锁家电卖场渠道及红星美凯龙、居然之家等连锁建材卖场渠道的进驻布点，并积极开发下沉渠道网点，业务得到了快速增长。工程渠道：通过加大工程部力量，加强与前20大房地产商的联系，上半年已与国瑞置业等多个房地产公司签订合作协议并落地实施。同时积极布局家装渠道，公司专门成立了业务部门推进家装渠道的合作。通过各渠道的布局 and 发力，取得了业务的快速增长，较好地实现了多元化渠道的融合发展，同时为未来销售规模的大幅提升奠定了扎实的基础。

3、公司各渠道的占比和增速情况？

答：截至 2021 年上半年，经销商渠道占比为 85%，电商渠道占比为 10%，KA、工程、家装等其他新兴渠道占比为 5%。

4、二季度在原材料价格提升的同时，毛利率上升的原因？

答：由于公司资金实力雄厚以及采购量大、信誉好，因此提前对原材料价格和采购渠道进行了锁定。同时公司 110 智能工厂项目产能逐步释放，生产效率大幅提升，此外通过技术创新、优化内部管理和加强绩效考核等多方面措施，提升利润空间，缓解原材料价格上涨带来的压力，保持稳定的利润率水平。

5、其他品类产品的推广和销售情况？产品新购和换新的占比？

答：公司拥有丰富的产品线，除集成灶产品外还包括橱柜、集成水槽、洗碗机、净水机、蒸箱、烤箱、蒸烤一体机、燃气热水器

等，产品已涵盖厨房全领域。去年公司开发了四款洗碗机产品，包括台上式、台下式、带节能水槽、嵌入式等多种款式。今年公司又相继开发了多款新产品。未来我们会继续加大研发力度，开发适合不同消费层次和功能组合的产品，满足市场需求，形成新的经济增长点。

目前公司的大部分订单以毛坯新装房、精装房和老厨房的改造为主，同时公司还拥有庞大的存量市场用户，这一批老用户会产生二次、三次消费，因此存量市场潜在消费很大。

6、集成灶战略是农村包围城市，目前一二线城市开发情况？

答：因集成灶行业的特殊性，公司在市场开发上采取了农村包围城市的策略。随着行业和市场的发展，公司已调整战略布局，加大对一、二线城市的投入和开发，使一、二线城市的销量和占比不断提升，目前已超过其他城市的平均水平。同时公司推出了大商计划，选择在大中型城市基础好、有持续性发展能力、有创新能力的优秀经销商，作为重点发展支持突破对象公司给予特别政策支持和服务，培育一批优质大、中型经销商及几千万、亿元大商，带动在一、二线城市的开发，树立一、二线城市的标杆，推进全国市场的快速发展，该计划的启动得到全国经销商的积极响应。

7、整装渠道目前的发展情况，是否和大的公司有合作，整装网点数量和未来开拓？

答：公司三年前就着手推进整装渠道，积极和全国知名家装公司进行联系和洽谈，并与湖南嘉宝等家装公司建立了战略合作伙伴进入集采系统。目前公司与全国较大的城市和家装公司均有合作，未来公司会持续加大建设和推进力度，加强与全国大型、知名家装公司的合作，包括北上广深的大型家装公司，通过公司总对总的谈判和合作及经销商的对接，实现项目的快速落地和推进。

8、未来是否会因为抢占市场分额会降价或加大费用投入？

答：随着市场的发展，公司会合理加大营销投入，费用占比会有所提升。公司坚持以“做品牌、做品质、做服务”为原则，不进行价格战，以引导集成灶行业良性竞争，保持集成灶健康发展。

9、目前地产渠道占比还比较小，公司有没有和头部房企的合作？

答：公司工程渠道起步较早，公司已与四川新希望集团、中建一局集团、国瑞置业等十多家房地产企业建立了合作关系，已建立了良好的工程渠道业务平台，近几年工程签单和安装率不断提升。公司已实施安装了新希望集团白沙木棉湖、海南五指山森林湖、三亚东方海岸月亮湾、三亚半山半岛、三亚市半岛蓝湾、博鳌新和成度假中心、包头市恒隆公馆、宜昌·卢浮公馆等近百个精装工程。今年，公司加强了工程销售的力量，组织了有经验的销售团队，专门针对大型的地产公司，包括碧桂园、万科等前五十强公司的联系和洽谈，进入集采系统。房地产开发商需要引进这种有健康理念的新型厨电产品，所以该渠道发展前景非常好。精装工程是我司重点发展渠道之一，公司将持续加大开发力度，积极拓展前20大房地产商，以实现工程销量的快速增长。

10、美大产品有哪些创新点？

答：美大集成灶产品均由公司自主潜心研发，产品拥有160多项核心专利技术，无论在外观、材质、技术、性能、功能等各方面均处行业顶级水平。特别近几年在创新、优化和升级过程中保持公司自身的特色和精髓，与其他企业产品有着很大的差异化。

去年年底公司推出了自主潜心研发的直流变频无刷电机技术、阻静吸排烟系统技术、直流“智慧”阻逆风门技术、智能控制云平台软件等多项行业前沿技术，使集成灶产品从外观到功能到性能全面升级提升，解决市场消费痛点，引领集成灶行业进入智慧变频时代，成为集成灶行业中的又一重大突破，具有里程碑意义。公司于今年3月召开了新品上市发布会，正式向社会和市场隆重推出，向消费者提供“至净、至静、智美、智慧”的厨房新

	<p>境界，赢得了社会、市场和消费者的高度评价和认可。</p> <p>今年7月，直流变频控制软件系统经国家版权局授权，获得了12项计算机软件著作权，这是对公司技术实力和研发水平的充分肯定。这些科技成果的获得不仅增强了产品科技含量，更大幅提高了公司科技创新能力和核心竞争力，为公司后续发展提供了强大的技术支撑。</p> <p>11、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。今年上半年天牛品牌新签约经销商50多家，新开设终端门店40多个，开设天牛品牌官方旗舰店，达到线上线下同步推进。同时推进品牌宣传工作，已冠名5辆高铁专列，并在2000多列高铁专列车厢投放电视广告，在百度等互联网新媒体投入大量宣传广告，通过线上线下助力品牌知名度的迅速提升。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>12、对 2021 年全年的展望？</p> <p>答：2021 年集成灶行业依然会保持快速增长，公司对行业和企业未来的发展信心满满。公司将继续牢牢把握机遇，在巩固和提升现有优势的基础上，通过持续推进技术创新、加大市场建设力度，强化品牌和渠道扩张，快速做大市场规模，实现更靓丽的经营业绩，继续保持行业龙头地位，为投资者创造更大的投资价值。</p> <p>（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 8 月 13 日