

证券代码：605336

证券简称：帅丰电器

浙江帅丰电器股份有限公司
2022 年投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 现场交流 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	参加帅丰电器 2021 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2022 年 4 月 22 日下午 14:00-15:00
地点	上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
公司接待人员	董事长：商若云 总经理、副董事长：邵于佶 财务负责人：丁寒忠 董事会秘书：王中杰 独立董事：俞毅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、近期人民币大幅贬值，是否对公司业绩有较大的影响？ 公司主要业务地区在中国大陆，2021 年出口业务仅占总收入的 0.2%。</p> <p>2、总经理离职后，公司还会请其他的职业经理人吗？ 人才是引领发展的第一动力，公司将继续积极引进高素质人才，健全绩效考核制度，选拔优秀人才，优化组织结构，有效支持企业运营，增强公司核心竞争力。为重点抓好人才引进工作，公司人力资源中心设立了嵊州和杭州双总部，为公司未来发展奠定了良好的基础。</p> <p>3、公司的募投项目进展如何？ 公司募投项目已经逐步投入使用，2022 年 3 月部分人员已调整至募投项目厂区进行办公，详见相关公告。2021 年，募投项目厂区已完成总装生产线的建设，实现部分产能释放，2022 年将进一步释放集成灶产能。</p> <p>4、公司的洗碗机开发得怎么样了？ 公司未来将通过自主生产、与知名品牌联名打造等方式，推进洗碗机的研发、设计、生产、销售等。</p> <p>5、公司对进军一二线城市有什么打算？公司对 KA 渠道布局进展？ 公司重视一二线城市的拓展，2021 年，针对全国一二线市场，公司开展快速布局行动，在上海、武汉、长沙、合肥、重庆、</p>

天津、郑州等地新开、改造近 50 家门店，全力蓄势，赋能终端。在 KA 渠道方面，公司与京东家电、京东厨卫、京东五星电器、苏宁易购及地方性家电 KA 卖场相继开展了合作。

6、2021 年集成灶产能销售情况，2022 年能增加多少产能？

根据年报披露的产销情况分析，2021 年，公司集成灶生产 9.32 亿元，销售 9.04 亿元，2021 年已完成总装生产线的建设，实现部分产能释放，2022 年将进一步释放集成灶产能。

7、2022 年的业绩目标是多少？

根据公司 2021 年限制性股票激励计划，2022 年股权激励解锁目标为营业收入同比增长 25%。

8、公司怎么破解前有堵截后又追赶？

其他品牌的加入，从侧面反映出集成灶行业的良好发展前景，一定程度上会增加行业竞争，但整体来看，有助于推动产品升级，构建消费认知，扩大零售规模，促进集成灶行业的发展。

9、请问在原材料价格持续上涨的情况下，公司对今年盈利能力的预期如何？另外，近期疫情是否对公司的生产、销售造成影响？

今年大宗原材料出现大幅上涨，对家电厨电企业将产生一定的影响。公司 2022 年第一季度报告预计将在 4 月 29 日披露，敬请关注。

10、公司分红率基于什么考虑？

公司董事会综合考虑公司未来发展和财务状况、对股东的合理投资回报，提出了 2021 年度利润分配及公积金转增股本预案，该议案已经公司董事会审议通过，还将提交公司 2021 年年度股东大会审议，决策程序符合相关规定。

11、公司 2022 年各渠道的拓展计划？各渠道的增速目标？

2022 年，公司将进一步强化立体化渠道之间的战略协同和业务布局，实现业务快速发展，各渠道情况如下：

(1) 经销商渠道：坚持经销商为第一渠道，稳步发展多渠道。首先，加快空白可开发市场的专卖店建立，其次加快存量经销商的专卖店形象提升和新建专卖店速度，2022 年计划新增、改造形象专卖店 300 家，全面提升终端专卖店质量；同时对一城多形态终端提出量化标准和要求，提升销售网点规模；

(2) 电商渠道：继续增加营销活动费用投入，积极引入站内站外流量；

(3) 多元化渠道：快速拓展家装渠道、下沉渠道，稳步推进 KA 等渠道。

12、公司近期会涨价吗？

公司产品价格遵循市场规则，依据原材料价格、市场供需关系等综合情况确定。

13、2021 年友商增速对公司有何启示？

公司积极关注行业发展，公司总体战略为聚焦集成智慧厨电、致力于为消费者提供集成厨房解决方案，以做强集成灶为基础，适时发展厨电领域智慧电器多品类。公司将通过不断提升产

	<p>品创新能力、品牌营销能力、战略执行能力、价值创造能力，为总体战略的实现提供保障；通过加大研发投入，实现技术领先和产品升级；通过精耕市场和多元渠道，实现销售渠道的优化和布局；通过智能制造和管理变革，不断提升生产和管理效率；通过人才引进、人才培养、人才流动、激励机制、企业文化建设体系等实现公司和员工的共同成长。未来，公司将继续秉承“以人为本、创新创造”的核心理念，成为现代健康智慧厨房生活的引领者和中国集成灶行业领军品牌。</p> <p>14、今年会有什么新品推出吗？</p> <p>2022年2月，公司推出X1双子星Max升级款，功能再次升级，将钛金元素、纳米新科技运用于集成灶内胆中，其内胆硬度达到9H级，无惧刮伤刮花，同时钛金元素具有强效斥油性、超强抗腐蚀性，使用更长久，日常清洁更简便。未来，公司还将推出多款新品，重点关注产品功能设计和颜值提升上，给用户带来丰富的烹饪体验，满足个性化的需求。</p> <p>15、公司如何看待其他一些集成灶企业牺牲一些利润来抢占市场，是否有这方面的倾斜？</p> <p>目前集成灶行业仍处于成长期，根据欧睿国际权威调研数据显示，帅丰蒸烤一体集成灶2019年至2021年连续三年全国销量领先。2022年，公司将通过多种方式占据市场份额：</p> <p>（1）坚持产品中高端、差异化战略，打造基于产品的核心竞争力；</p> <p>（2）强化立体化渠道之间的战略协同和业务布局，实现业务快速发展；</p> <p>（3）聚焦优势资源，强化主动营销和资源配称，实现营销品牌升级；</p> <p>（4）持续推动组织和文化升级，创新经营与管理，打造具有行业竞争力的高绩效团队。</p>
<p>整理日期</p>	<p>2022年5月11日</p>