

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

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券：文煊、张云添、汪海洋；长江证券：孙珊、崔甜甜；上海证券：王盼；广发证券：王煜；理成资产：郭军；金元顺安基金：贾丽杰
时间	2022年7月5日
地点	九阳杭州工业园
上市公司接待人员姓名	缪敏鑫
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：炊具的表现和未来的增长情况？</b></p> <p>炊具属于厨房非电类产品中使用频率较高的一个大品类，九阳已做了较长时间的产品研发和技术储备，过去由于渠道受限和产品单一等原因，公司的炊具品类规模增长较慢，但近年来随着大磨王系列新品的上市和市场渠道的变革，公司及时抓住发展机遇，去年炊具品类获得了将近70%的高速增长，表现好于行业。</p> <p>今年，公司通过套系化产品的推出和全域营销推广等策略的实施，炊具品类有望实现更高发展。</p> <p><b>Q2：介绍一下公司今年的渠道策略？</b></p> <p>线上渠道方面，目前还是以阿里和京东为代表的传统电商为主，近年来，以抖音和快手为代表的 content 电商平台快速成长，通过短视频等创作内容吸引用户，并实现 AIPL 的链路闭环，以实现较好的转化率，公司积极投入优势资源全面布局 content 电商渠道。</p> <p>目前，公司在积极做好传统电商平台增长的同时，也在重点发展以抖音和快手为代表的 content 电商平台，以抓住新的增长机会。</p> <p>公司今年推出了渠道“1+3”策略，在稳定发展既有传统渠道的同时，积极开拓布局品牌店、跨界零售店和分销市场等。</p>

	<p><b>Q3: 公司抖音渠道为什么做的比同行好? 在策略上有什么不同?</b></p> <p>在内容电商发展上, 经过两年多的发展与摸索, 公司已培育出了较为完整的自播体系。目前, 公司以自播为主, 有助于未来的长足发展。通过多层次的矩阵化建号建店, 可提升品牌、产品等的曝光率和转化率, 还可在垂直细分领域精准吸粉, 实现多元化的圈层营销。</p> <p>公司通过发挥前期建立的新零售系统优势, 结合抖音为代表的同城内容推送算法, 可触达更多店铺附近客群, 实现线上流量向线下导流, 搭建完成内容种草、线下体验、线上下单、就近配送、上门服务等丰富的新零售 O2O 购物体验闭环, 拉近和消费者、用户、粉丝的距离, 为公司未来深度挖掘数字经济价值积累了宝贵的大数据基础。</p> <p><b>Q4: 下半年或者明年的发力点主要是在哪里?</b></p> <p>公司今年主打“太空科技”, 从品类看, 公司的厨房小家电中的 0 涂层电饭煲、空炸等产品依然可以保持较好的增长势头, 动力类产品今年也有望迎来拐点, 公司将推出更多功能复合化的新品持续提高市占率; 水家电方面九阳每年都保持着稳定的增长, 去年以来热小净产品表现较好; 炊具方面, 今年推出了大魔王系列化产品、水杯水壶和其他厨房工具产品等, 该品类规模有望进一步提升; 清洁电器方面, 今年已推出“九阳”品牌的洗地机产品, 通过九阳+Shark 双品牌驱动, 可实现定位不同圈层消费群体。同时, 九阳品牌的清洁电器进入九阳既有渠道, 有助于更好的发挥九阳的渠道优势。</p>
附件清单 (如有)	/
日期	2022 年 7 月 5 日