

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：2022-005

<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"/> 现场交流 <input type="checkbox"/> 电话会议
<b>参与单位 及人员</b>	天风证券、华创证券、西南证券、国信证券、华泰证券、中信建投、安信证券、中信证券、中金公司、中银国际、招商证券、浙商证券、兴业证券、开源证券、民生证券、国盛证券、广发证券、国金证券、东吴证券、信达证券、方正证券、东方证券、国海证券、上海证券、东北证券、国都证券、首创证券、德邦证券、甬兴证券、上投摩根基金、泰康资产、天弘基金、工银瑞信、德邦基金、融通基金、上银基金、华宝基金、建信基金、东海基金、百嘉基金、宝盈基金、盛宇基金、鑫元基金、中海基金、国君家电、海富通基金、保德信基金、天时开元基金、浦银安盛基金、星石投资、宁银理财、众安保险、中银人寿保险、源乐晟资产、大朴资产、和谐汇一资产、裕瑞资产、沅京资本、真琢私募基金、一阳私募、勤辰私募、同犇投资、逐熹投资、拾贝投资、颐和久富投资、上海六禾、明湖投资、星泰投资、永安国富投资、旌安投资、汇创投资、鼎萨投资、承珞投资、蓝墨投资、利檀投资、玄元投资、金百镭投资、中意资产等 129 位机构投资者
<b>时间</b>	2022 年 8 月 25 日至 2022 年 8 月 26 日
<b>地点</b>	线上电话会议
<b>公司接待人员</b>	董事长：商若云 总经理：邵于佶 财务负责人：丁寒忠 董事会秘书：王中杰 营销副总经理：朱益峰、王富
<b>投资者关系 活动主要内容 介绍</b>	<b>1、公司上半年新品发布情况、销售情况如何？</b> 公司上半年发布超 20 款新品，其中主要包括中高端集成灶产品为 X1 双子星系列、X6 和 S6 系列产品，此外包括专为家装、KA、下沉等渠道推出的定制机型。 除了推出全新的集成灶产品外，公司积极完善第二品类的

产品阵营，2022 年上半年，新增嵌入式洗碗机、集成水槽松下联名款洗碗机等，并提出“厨房新标配，帅丰有 1 套”的全新宣传口号，推出高中低定位套系化产品，完善产品矩阵，提供经销商、终端用户进行选择。

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 年电商平台 618 活动期间，公司的 T1-8B、J2-8B 型号产品分别摘得天猫、京东平台的蒸烤独立单品销量冠军。

## **2、公司研发费用同比增长较多的原因？公司研发实力、技术实力如何？**

公司研发费用同比增长较多主要为加大新产品研发力度，投入研究性支出的直接材料支出增加所致。

公司是国家高新技术企业，拥有行业内首个 CNAS 认可的国家级检测实验室，设立燃气、电气、噪声、气味降低度、油脂分离度、环境、包装等多个行业一流试验和拥有国际国内先进的专业检测设备，对集成灶产品各项指标进行全方位检测，为公司产品提供了质量保障。截至 2022 年 6 月 30 日，公司共参与 47 个标准制订，包括 3 个 ISO 国际标准、23 个国家标准、5 个行业标准、16 个团体标准制订；公司及子公司合计拥有专利 330 项，其中中国发明专利 11 项、中国实用新型专利 177 项、中国外观设计专利 142 项。

## **3、二季度集成灶行业营收增速普遍降低，集成灶行业未来怎么看？**

2022 年上半年，公司经营受到疫情反复、房地产市场低迷、大宗原材料价格大幅波动等不利情况的影响，仍实现营业收入 4.59 亿元，同比增长 9.53%。2022 年二季度，公司实现营业收入 2.67 亿元，同比增长 1.40%。从同行业公司公开披露的财务数据来看，公司二季度营业收入保持同比正增长，二季度营业收入增速处于同行业头部水平。

从 2022 年上半年行业增速来看，集成灶市场增长优于家电、厨电市场。基于集成灶产品相对于传统烟灶产品的性能优势，以及功能集成、节省空间等优点，集成灶产品在享有厨电行业的自然增长之外，还会加快对传统吸油烟机和燃气灶的替代速度，市场渗透率有望继续提升，从而进一步推动集成灶产品市场规模的增长。

## **4、公司经销商渠道情况如何？**

集成灶产品具有极强的线下属性，自公司成立以来，一直以扁平高效的经销商模式为主要销售模式，公司已实现地级市以上全覆盖、县级城市多数覆盖。

2022 年上半年度，公司注重招商工作开展，同步开展原有经销商的优化工作，提升经销商质量，推广建设第五代形象店，针对各级核心市场已推动“标杆俱乐部之强地区计划”，分享交流优秀的营销、管理、团队经验。公司积极推动“标杆俱乐部之资源配称计划”，打造标杆经销商，培养优质潜力经

	<p>销商的综合服务能力。截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有近 1,300 家经销商和 1,600 多个销售终端。</p> <p><b>5、公司电商渠道拓展情况如何？</b></p> <p>电商渠道是线下渠道的有效补充，公司坚持线上线下协同发展的模式，开发线上多平台专供款式，同时通过点淘、京东、抖音、微信等平台长期多内容直播，实现“种草”从而促进销售转化。</p> <p><b>6、公司多元化渠道拓展情况如何？</b></p> <p>公司已与红星美凯龙、居然之家达成战略合作协议，同时开放特定款式协助线下经销商与当地家装等渠道合作。</p>
<b>整理日期</b>	2022 年 9 月 2 日
<b>备注</b>	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。