

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 2023 年投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 现场交流 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位 及人员	安信证券、长江证券、中金公司、西南证券、开源证券、中信建投证券、华创证券、天风证券、招商证券、德邦证券、民生证券、华泰证券、浙商证券、中泰证券、国信证券、国泰君安证券、国盛证券、兴业证券、方正证券、申万证券、东北证券、华安证券、国金证券、信达证券、华西证券、首创证券、西部证券、博时基金、农银汇理基金、国海富兰克林基金、华泰保兴基金、东吴基金、方正富邦基金、摩根华鑫基金、金鹰基金、泰达宏利基金、鹏华基金、海富通基金、富荣基金、兴业基金、华安基金、汇添富基金、鹏扬基金、平安养老、宝盈基金、华宝基金、华泰柏瑞基金、长信基金、国投瑞银基金、天弘基金、财通基金、浦银安盛基金、华夏基金、诺安基金、兴银基金、东方红资管、人保资管、华泰资管、中银资管、中信建投资管、国君资管、华创资管、汇华理财、海通资管、西部自营、杭银理财、国寿保险、华西自营、国信投资、申万自营、西南自营、长安信托、鼎晖投资、厚坡基金、和谐汇一、磐厚投资、海鹏投资、泽源资产、英大信托、中融鼎投资、五地投资、恒越基金、明世伙伴基金、诺德基金、壹德资管、筌筌资产、合众易晟、龙航资产、合众资产、歌汝私募、远桥私募、景熙资产、百济投资、秘银投资、金友创智、誉辉资本、朔盈资产、运舟资本等 122 位券商分析师和机构投资者
时间	2023 年 3 月 1 日 10:30-12:00
地点	浙江帅丰电器股份有限公司大会议室
公司接待 人员	总经理：邵于佶 董事会秘书：王中杰 营销副总经理：王富、朱益峰
投资者关系 活动主要内 容介绍	1、公司 2023 年的营业收入目标是什么？ 请参考公司限制性股票激励计划，根据该计划，2023 年的解锁条件为：以 2022 年营业收入为基数，2023 年营业收入增长率不低于 30%；或以 2022 年度营业收入为基数，2023 年度营业收入增长率不低于同行业上市公司的平均增长率。

	<p>2、公司对 2022 年和 2023 年的行业情况怎么看？</p> <p>集成灶行业 2022 年受到疫情、地产市场波动等因素影响，以集成灶为代表的集成厨电增速没有达到年初的预期。据奥维云网（AVC）推总数据显示，在厨卫大家电品类中，集成灶受到的影响弱于其他品类，展现出一定的韧性。</p> <p>2023 年，看好集成灶消费需求复苏，且同时相信集成灶渗透率提升的逻辑和趋势依然保持不变。</p> <p>3、集成灶产业链都相对集中，产品同质化也比较严重，未来公司重点突破方向在哪里？</p> <p>几乎所有厨电产品都存在一定的同质化，但每家公司的产品还是有一定的区别，例如帅丰从 2008 年开始做品牌和招商，公司认为，产品是公司的核心竞争力之一，公司产品的性能、功能迭代在行业中相对领先。未来公司重点突破方向在于品类的增加（例如水洗产品类），几年前公司开始布局不锈钢橱柜和全屋定制，未来以水洗产品、整橱等一站式服务作为主要方向。</p> <p>4、多品类的具体看法？</p> <p>公司围绕集成灶展开厨房配套产品的拓展，例如洗碗机、集成水槽、热水器等，在终端门店也推进套系化销售，提高经销商门店的盈利水平。</p> <p>公司认为未来集成洗碗机的市场接受度会越来越高，公司已成立了洗碗机的研发小组，从功能上、套数上做更加有竞争力的产品。</p> <p>5、公司未来渠道规划？</p> <p>集成灶产品具有极强的线下属性，公司一直以扁平高效的经销商模式为主要销售模式，线下实体店已实现地级市以上全覆盖、县级城市多数覆盖。公司大力推动经销商渠道发展，在空白市场开新店、已覆盖且符合要求的市场开多店等，并增加对经销商的赋能和支持，同时强化对经销商的考核、改革、提升。</p> <p>电商渠道是线下渠道的有效补充，推动线上平台的产品融合，进一步探索线上线下产品融合。</p> <p>多元化渠道方面，公司将进一步发展下沉、家装渠道，拓展营收增长点。</p>
整理日期	2023 年 3 月 2 日
备注	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。