

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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）
活动参与人员	长江证券：管泉森、崔甜甜、孙珊；海通证券：李阳；中金证券：褚君；广发证券：曾婵、袁雨辰；大成基金：黄涛；交银国际：谭星子；景林资产：王喻；富国基金：樊博文；招商基金：郑若慈；工银国际：吴亚雯；银华基金：周书；方正证券：雷靖轩；中泰证券：姚玮；浙商证券资管：刘玮奇、黄涛；国泰君安：蔡雯娟；中欧基金：邓新翱；民生证券：王刚；西南证券：夏勤；上海申银万国证券：程恺雯；瑞银证券：陈程智、李艳光；野村东方证券：章鹏；海通证券：邹立；华泰证券：周衍峰；华创证券：穆哈；民生证券：屈杨睿；东方证券：李雪君；开源证券：周嘉乐；易方达基金：王汉超；南方基金：李想；兴银理财：崔晓璐；中邮人寿保险：孙婉宁、高远；渤海投资：李文；博道基金：钱程；Pinpoint Asset：张凤涛；第一北京：陈泽平；尚正基金：王惠民；理成资产：郭军；安信基金：郭陈杰；东兴基金：高坤；大禾投资：谢譞璇；进化论资产：卢星屹；永赢基金：王昕妍；大朴资产：姚永华；星泰投资：贾淑靖；融通基金：姚一鸣；中信保诚：夏明月；国元证券：周雷；上海行知：周峰；上海米牛投资：黄伟；聚鸣投资：王宇俊；江铜甲乙丙：李冠华；深圳广汇缘资管：曹海珍；摩旗投资：沈梦杰；宁银理财：梅思琪；上海悦怿投资：黄磊砾
上市公司接待人员	副董事长：韩润 总经理：郭浪 财务总监：阚建刚 董事会秘书：缪敏鑫
时间	2023年8月30日

地点	电话会议
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>开场介绍：</p> <p>上半年，九阳实现营收 43.18 亿元，归母净利 2.5 亿元，公司 Q2 线下生意实现了正增长、九阳品牌毛利率持续稳定增长，境外业务实现了近 50% 的增长。</p> <p>公司 ODM 业务 Q2 实现了倍增，九阳与 SN 之间的协同效应得到了进一步发展。未来，九阳会向全球市场推出更多高品质高价值的产品，为公司带来新的增长点。</p> <p>上半年，公司主打太空系列 2.0 产品，重磅推出了 0 涂层不粘电饭煲 N1S、速嫩烤空气炸锅 V1 Fast、变频轻音破壁机 B1 等系列化的中高端产品。与此同时，公司也顺势而为，加大了创新技术在入口品的投入，以实现差异化竞争。</p> <p>公司继续积极布局和拓展新兴渠道，协调发展货架电商与内容电商、Mall 店与下沉市场，加强零售终端、导购队伍的建设。为了更好地接触用户、服务消费者，公司上半年着重发展了直营团队和自营店铺的建设。</p> <p>一直以来，公司都坚定看好国内经济与消费市场的发展前景，并持续加大对国内市场的长期战略性投入，相信在不久的将来，我们今天所做的坚持与变革，会给公司带来更多的忠实用户、更稳健且可持续的产品收入结构、更高质量的盈利增长。</p> <p>Q：请问公司上半年 ODM 业务实现高速增长，且公司调增了关联交易的全年预计数据，增长的主要驱动力来自哪里？</p> <p>公司与 SN 的合作坚持市场化的原则，是九阳的创新技术、供应链管理和 SN 海外市场发展相匹配的结果。九阳一直坚持“健康”和“创新”的品牌 DNA，产品技术创新为公司带来了海外业务的高速增长，为全球消费者带来了源源不断的好产品，与此同时高效的供应链管理体系也为公司带来了更优的生产成本等优势。</p>

Q: 如何看待 ODM 业务增长的可持续性?

首先, JS 环球生活将全面更好地开拓亚太市场, 尤其是东南亚市场, 亚太地区消费者的饮食和烹饪习惯与中国消费者更接近, 因此协同发展空间更大, 例如变频轻音破壁机、0 涂层电饭煲等都非常适合亚太地区; 第二, 九阳会更好发挥研发优势, 将九阳自研的差异化产品透过 SN 销往全球, 尤其是充满潜力的亚太市场。九阳在 SN 供应商体系中突出研发创新的优势, 以创新型的技术产品来吸引欧美消费者, 并持续发掘供应链优势, 提高公司效率, 努力实现研发+成本的双重优势。

Q: 公司对于清洁品类的发展是如何规划的?

我们会采用九阳和 Shark 搭配的策略, 在新品节奏和渠道打法上会更加偏向于类直营和快节奏以适应清洁品类的发展趋势。我们一直在不断地研究分析消费者需求和市场状况, 最终的产品一定是要符合市场和消费者需求趋势的。目前已经上市的洗拖一体的洗地机器人 Z1 是有较大差异化的产品, 清洁效果和洗地机接近, 消费者的反馈也都很不错, 公司接下来还会继续推出更多系列化、本地化、差异化的清洁电器产品。

Q: 二季度收入内外销拆分情况?

目前公司外销占比约两成, 内销占比约八成, 其中内销线上收入占比约七成, 线下收入约三成, 公司二季度内销线下收入优于行业表现, 实现了高质量的正增长。

Q: 公司对于进口品的看法?

我们会继续加大对进口品的投入。但是, 我们理解的进口品是综合全面的, 不只是绝对低价, 更多的是指能在行业排名靠前的产品, 这些产品能为品牌带来更多的流量, 也是品牌生意的发展核心。

	<p>Q: 下一步公司发展或者改进的规划有哪些?</p> <p>公司将坚定执行董事会的战略规划,并结合市场环境,与时俱进地从产品变革、品牌运营变革和渠道变革三个维度制定具体发展策略,将九阳“健康”和“创新”的DNA融入到产品和经营中。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件 (如有,可作为附件)</p>	<p>无</p>