

证券代码：002035

证券简称：华帝股份

华帝股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-018

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	东方证券、华安基金、东吴基金等 4 人
时间	2023 年 9 月 19 日
地点	公司办公楼四楼会议室
上市公司接待人员姓名	罗莎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：今年公司在渠道下沉方面有哪些举措？</p> <p>回复：今年，公司加速下沉渠道布局，持续扩大门店入驻范围，提高在三、四线及以下城市的市场开拓进度，针对渠道特点，不断推出渠道新品，强化产品差异性，优化渠道产品品质和产品结构，提高产品竞争力。同时通过各项能力提升培训活动提高渠道运营团队的综合能力，促进门店运营质效进一步提升。上半年，下沉渠道营业收入实现翻番增长。</p> <p>问题 2：公司线上渠道业务的情况？</p> <p>回复：今年，公司注重提升线上运营质量，加强销售 SOP 流程管控，完善多项销售政策，提高营销服务能力；在夯实主力品类营销基础上，公司逐步提升中高端产品占比，挖掘用户本质需求，布局品类细分赛道，培育用户品类心智，聚焦用户痛点，加快产品升级迭代，推新卖高促进增长。公司积极创新和强化营销手段，充分利用新兴营销渠道如抖音、快手、小红书等进行宣推，精准锚定品牌目标客户，提高流量转化率，扩大线上销售增长空间。根据奥维(AVC)线上市场月度监测数据显示，公司灶具品类在 4-6 月份的线上灶具品类市占比分别为 15.4%、14.9%、16.5%，连续三个月蝉联线上销售榜首。上半年，线上渠道实现营业收入 10.04 亿元，同比增长 19.57%。</p> <p>问题 3：请问公司产品设计创新方面有哪些进展？</p> <p>公司秉持厨电产品的“三好”标准，注重产品外观设计，将“极简”美学</p>

	<p>融入产品工业设计，通过细节设计提升产品质感；结合品牌调性，升级产品 UI 设计语言，统一界面风格，凸显品牌年轻时尚特质；强化高校资源合作，优化内部设计工作流程，完善设计创新组织体系，实现以创新设计带动产品竞争力提升目标。今年上半年，公司产品创新设计屡获奖项，其中华帝“墨境套系”产品荣获国际 CMF 设计奖（家电类）最佳图纹奖、华帝快拢吸超薄烟机 E6090HS 荣获“AWE2023 艾普兰奖设计奖”。</p> <p>问题 4：请问公司如何进行供应链管理？</p> <p>今年，公司一方面坚持动态优化供应商库，及时淘汰落后供应商，开发符合业务需求的优质供应商，保障潜在供应商储备的稳定性，另一方面持续通过数字化技术应用，强化供应过程管理，提高风险识别能力，实现采购业务的高效化、信息的可视化，提高业务精准度。为进一步改善供应质量，公司制定专项供应商帮扶方案，加强产业链上下游协同，提升供应链发展韧性，确保生产端有序推进生产计划，并保证公司产品的及时交付。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，参会人员签署《承诺书》。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 19 日