

证券代码：300911

证券简称：亿田智能

债券代码：123235

债券简称：亿田转债

浙江亿田智能厨电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问	
时间	2024年5月7日 15:00-17:00	
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	董事长：孙伟勇先生 董事、总经理：孙吉先生 独立董事：沈海鸥先生 董事会秘书：沈海苹女士 财务总监：陈洪女士 保荐人代表：孙江龙先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、您好，请问贵公司的研发投入增加主要表现在哪些方面，公司未来的研发战略是怎样的？</p> <p>答：您好！研发费用增加体现在研发人员、研发物料及产品认证等诸多方面。公司在研发方面，紧紧围绕打造长远竞争优势、引领市场需求，深入实施创新驱动发展战略，坚持独立研发与联合研发并举，积极推进技术成果转化落地，不断提升科技创新效能，差异化优势稳步提升。谢谢！</p> <p>2、公司除了集成灶，今年有没有其他产品系列推出？在销售</p>	

渠道当年有哪些新举措？

答：您好！公司研发团队持续增强研发和技术创新，不断提升产品质量和性能，不断开发和推出新产品，丰富公司产品结构。销售渠道方面，公司积极整合资源，加速全渠道协同发展，大力提升渠道效率，推动营销组织变革。一是构建智慧营销数字生态，打造信息化客户管理系统，切实提高销售队伍的整体素质，全方位强化销售能力；二是深耕经销渠道，设立全方位经销商支持机制，为经销商提供培训指导服务，为经销商赋能，并持续招募新经销商，快速拓展空白地区。三是发力电商渠道，以专业团队精细化运营多元线上渠道体系，平台电商、内容电商、社交电商齐头并进；四是拓宽家装、KA 渠道，择优开拓工程渠道，签约家装龙头企业与优质地产商开展战略合作；五是积极开展新零售业务，跟进下沉市场，增设服务网点，入驻京东家电、天猫优品、五星万镇通、国美新零售等下沉渠道网点，扩大市场覆盖面，多措并举积极开发各细分和新兴市场。谢谢！

3、贵公司会倾向于何种方式回报股东，现金股利还是送股？

答：您好！公司上市以来积极创造良好的业绩回报股东。2023年度利润分配预案已经董事会、监事会审议通过。拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本剔除公司回购专用证券账户中已回购股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 10.0 元（含税），以公司截至 2024 年 4 月 22 日公司总股本 106,748,850 股扣除公司回购专用证券账户中股份 1,257,962 股进行测算，公司合计派发现金股利 105,490,888 元（含税）。同时，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股，转增后公司总股本将增加至 138,396,116 股。谢谢！

4、公司如何应对同业竞争,面对国内和地区品牌的冲击,公司采取了什么样的应对措施,在保持稳定增长的前提下不断做大做强？

	<p>答：您好！关于市场的竞争，公司目光并不局限于保守市场地位，亿田智能通过品牌提升、渠道提升、管理提升、产品提升等四大提升来练好内功。目前整个集成灶行业较其他家电行业比较，行业内各企业规模均不大，行业内各企业间的差距很小。后续行业内上市公司整体板块效应会更加明显，上市公司竞争力更强。公司后续从产品领先性，营销领先性和品牌领先性等方面加强公司竞争力。谢谢！</p> <p>5、公司有没有考虑多元化经营？</p> <p>答：您好！公司所处的集成灶行业具有广阔的发展前景，通过不断替代传统烟灶领域产品，以提升其市场份额和行业影响力，当前集成灶市场竞争尤为激烈，公司亦是不遗余力地聚焦于主业发展。当然，除了内生式增长，外延式扩张也是市场的一种声音，不失为提升公司业绩和公司价值的一种手段。公司将持续关注产业发展和资本市场机遇！谢谢！</p> <p>6、截止到5月7日，公司股东人数多少？</p> <p>答：您好！根据中登下发的股东名册显示截至2024年4月30日股东总户数为11473户。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月7日