

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：2025004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☒路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称	财通证券、博时基金、秘银投资、盈怀基金、银华基金、中金公司、金鹰基金、诺安基金、中信保诚资产、深圳前海合智投资基金合伙企业、万和自营
时间	2025 年 11 月 12 日至 2025 年 11 月 13 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、总经理助理董博女士
投资者关系活动主要内容介绍	接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下： 1、问：请简单介绍下上市公司基本情况？ 答：亿田智能成立于 2003 年 9 月 25 日，在过去 20 年里专注于集成灶业务。在集成灶领域，亿田智能在全国影响力和排名靠前。公司积极推进新媒体多平台线上线下营销，强化“亿田集成科技，更懂中国厨房”的品牌认知；通过持续签约明星代言，结合高端设计奖项塑造品牌调性。未来公司将聚焦智能化、全球化及绿色化，持续巩固公司在厨电市场的差异化竞争力。以远见为眺望，以创新为路引，以责任为驱动，亿田人将恪守“极度硬核、极致追求”的亿田精神，在集成灶的基础上，公司在 2023 年布局算力业务和 AI 应用领域，未来会坚定高科技企业属性，坚持国产芯片和海外芯片双轮驱动，长期深耕算力

	和新科技赛道蕴含的商业机会。 2、问：请问公司与劳埃德私募基金共同投资设立上海德数云私募基金合伙企业的目的是什么？上海德数云私募基金成立后的主要方向和运营模式能否梳理下？ 答：公司长期看好人工智能产业发展，算力硬件及整体解决方案的建设往往需要比较大的资金投入，所以公司拟与劳埃德基金共同成立合伙企业，希望能整合更多的产业资金和产业资源进行相关业务推进。按照已披露公告，德数云基金的重点投向人工智能、大数据、算力、IDC、信息产业、先进制造等领域基金和科技型创新、创业企业。公司在做好主业的前提下，整合各方优势和资源，充分利用专业机构的投资能力和项目资源，优化公司投资结构，提高公司资金运作效率和收益，提高公司的综合竞争力，为公司与股东创造更多的价值。在基金公司层面，全体合伙人同意任命劳埃德私募基金管理有限公司为执行事务合伙人，劳埃德公司注册资 5 亿美元，是英国劳埃德银行集团旗下全资子公司同时担任本合伙企业的管理人。公司也希望依托劳埃德银行集团雄厚的资产管理能力和丰富的海外资源，助力中国算力产业升级和金融业高水平开放。根据公司 2025-084 号公告，上海德数云基金已完成签署股权转让协议，并获得 X 公司的 77.4%股权。X 公司是一家专业从事 AI 算力服务的公司，目前持有算力服务相关订单金额合计约 100 亿-110 亿元人民币，订单期限 5 年。 3、问：公司在此次投资中的角色和身份，收益测算？未来给上市公司带来的业绩弹性？ 答：公司作为有限合伙人，劳埃德基金作为普通合伙人，后续的基金运作成立以及后续签订相关项目后，公司会按照会计准则和相关法律法规进行处理，感谢提问。
--	---

	4、问：请问德数云基金的决策流程？ 答：德数云基金设立投资决策委员会，负责本合伙企业全部与投资相关的业务决策。投资决策委员会由 3 人组成，其中管理人推荐的 1 名委员担任投资决策委员会主席主任。投资决策委员会成员均报本基金合伙人会议审议一致决通过，投资决策委员会实行全票通过制。公司作为有限合伙人，可以监督普通合伙人和管理人管理合伙事务的情况，对基金的经营管理提出建议。 5、问：公司为什么选择燧原科技进行合作？未来还会有什么动作？ 答：公司注重与生态较好的国产芯片公司合作，与燧原合作紧密。在与国产领域的芯片公司合作的时候，公司会结合供应商研发能力、供应能力、生态背景等进行综合考虑。目前已落地 1 万卡的算力集群，在此基础上，公司得到燧原科技的高度认可，并后续与燧原、庆阳政府签订三方合作框架协议，公司深知在算力领域需要相对较大体量的资金，所以期待和众多优秀的合作伙伴一起助力国产十万卡集群。算力芯片集群的建设涉及芯片技术、网络通信技术、散热技术等多个领域，其发展会带动相关技术的创新。国产算力芯片集群的发展有利于构建完整的国产算力生态圈，国产算力芯片集群是“东数西算”工程的重要组成部分。庆阳也依托整体高科技属性的算力集群，打造从“陇东粮仓”向“中国算谷”的转型跨越，将西部的能源优势与东部的技术势能相结合，构建“西部算力 + 东部智慧”全国联动格局，优化了全国算力资源布局。 6、问：请问和燧原的业务模式？ 答：一方面是经销商的角色，公司同意约定的条款和条件从燧
--	---

	原科技处购买、并向以自用为目的的实体（“最终用户”）或个人或其他经燧原许可的经销商转售燧原的一体机产品（“产品”），且燧原亦同意按照本合同约定之条款和条件向经销商销售产品，具体详见 2025-019 号公司公告。另一方面公司可以自持算力，对外进行算力服务整体解决方案的直接供应。 7、问：公司目前传统主业的需求情况如何？今年全年情况是否有大概预估？简单介绍下与 SMEG 的合作？ 答：集成灶行业属于地产后周期，基于现在的需求情况，公司认为传统主业仍处“磨底”阶段，传统主业毛利率被压缩，渠道库存仍需时间消化；但公司品牌、渠道仍保持第一梯队位置，可为转型期提供基本现金流和品牌背书。对于传统主业方面，因为和下游需求强相关，目前还无法对全年数据做出准确的预估，鉴于目前公司对算力业务有所布局，希望可以更好的结合 AI 算力，打造“AI 智慧厨房”的差异化战略布局，增强公司自身竞争实力。 公司今年与意大利高端厨电品牌 SMEG 及其大中华区运营实体思美科（深圳）家用电器有限公司签署经销协议，将在指定区域内负责 SMEG 产品的进口、分销及市场推广，构建覆盖采购、仓储、物流、营销、售后的全链路体系。引入该品牌有助于亿田智能快速提升品牌形象，填补其在高端厨电领域的空白，增强客户信任度，为后续引入其他国际品牌或推广自有品牌奠定基础。SMEG 产品线涵盖冰箱、洗碗机、烤箱及小家电等，主打轻烹饪场景，与亿田智能主营的集成灶形成互补。这种组合可提供“美学与功能性兼具”的整体厨房解决方案，满足品质消费升级需求。双方计划构建一体化运营体系，整合 SMEG 的技术设计优势与亿田的本土渠道、供应链及服务网络，实现“国际设计美学+本土智慧制造”的融合，加速 SMEG 在中国高端市场的渗透。
--	--

附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 13 日