

证券代码：300894

证券简称：火星人

火星人厨具股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-009

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 利润说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	德邦证券家电首席分析师、德邦证券家电分析师、汇添富基金基金经理、国泰基金基金经理、长信基金研究员、华商基金基金经理、摩根华鑫基金经理、金元顺安基金经理、工银基金基金经理共 9 位投资者
时间	2021 年 5 月 26 日 10:00 - 12:00
地点	火星人厨具股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 黄卫斌、董事会秘书 毛伟平、营销副总 胡明义

投资者关系活动 主要内容介绍	本次投资者关系活动主要通过参观智能集成灶产业园厂区、参观公司展厅以及现场交流的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下： 1. 与同行业相比，公司在核心技术上的竞争力体现在哪些方面？ 答：公司主要具备线上销售、经销模式、营销宣传、产品研发、生产管理等方面的竞争力，高端产品竞争优势明显，主要体现在品质和技术两大方面。品质壁垒方面，集成灶产品外观较容易模仿，但公司产品品质以及生产制造过程难以复制；技术壁垒方面，公司包括集成灶 X8 在内的系列产品逐步配置智能化应用，具有较高的技术壁垒。 2. 关注到 5 月 23 日公司海宁全屋定制店隆重开业，未来在全屋定制的发展规划是？ 答：公司通过用户需求调研发现，现在的消费者对装修的需求在不断变化，追求整体装修风格的一致性，追求高品质健康家居生活，同时又想节约宝贵的时间。公司看到了这个市场未来发展的潜力，全屋定制店的开业能够满足消费者一站式的消费需求。目前公司仅一家全屋定制店，通过公司自营方式经营，未来会根据市场需求情况，以点带面推广到其他城市，未来也会考虑加盟模式扩大全屋定制店规模。 3. 公司今年 618 的目标是多少？ 答：公司在 5 月 21 日举行了 618 电商节启动会仪式。董事长黄卫斌先生、副总经理胡明义先生等多位高管都出席了本次启动会。作为一个始终坚持以“让厨房生活更健康”理念的品牌，火星人在这次 618 活动中有责任、有义务为全国的消费者提供一个好的、健康的产品。本次活动公司将继续坚持通过线上+线下相结合的模式，打造火星当地生态圈，提高门店销量。
---------------------------	---

4. 未来集成灶的研发方向，差异化方向在哪里？

答：公司将始终以市场需求为导向，以研发创新为驱动，完善以“智能创新研究院、技术研究院和产品开发中心”三驾马车为核心的研发体系，进一步丰富和完善产品线，缩短产品开发周期，丰富产品功能，提升产品性能；进一步夯实技术储备，开发一代、预研一代、储备一代；进一步提升产品智能化水平，改善人机互动水平、优化厨房体验。公司坚持在功能、技术上不断去完善和提升，已有研发人员 229 人。公司会坚持研发和提升产品热效率、降低噪音、智能化、提升工业设计等方面，做更高端的差异化产品。

5. 集成灶市场规模、渗透率都在提升，传统厨电企业、家电企业都在布局集成灶市场，请问公司如何看待？

答：2020 年中国经济在疫情影响下，全年 GDP 增长 2.3%，成为全球唯一实现经济正增长的主要经济体。根据国家统计局《中华人民共和国 2020 年国民经济和社会发展统计公报》显示，截止 2020 年年末，全国常住人口城镇化率超过 60%。着眼长期，根据国家十四五规划，常住人口城镇化率将达到 65%，得益于城镇化率不断提升，厨房电器行业空间依然巨大。

6. 公司今年参加了 AWE 展、中国厨卫展，今年在营销推广上是否有不一样的布局？

答：去年因为疫情影响，公司参加的展会比较少。可以看到今年的 AWE 展、中国厨卫展，各大厨电品牌基本都参加了，同时带来了很有趣的想法。公司积极参加此类展会，一方面可以提高公司的品牌知名度，各厨电品牌同台竞技，非常有看点；另一方面也是给消费者带来一次近距离了解火星人集成灶、集成洗碗机、集成水槽、橱柜等产品的机会和一次高品质的体验。

	在营销推广上，公司会坚持通过传统营销媒介（央视电视广告、签约黄磊作为公司的品牌代言人等）与移动互联网推广（新浪微博、微信公众号、百度贴吧等合作）相结合的方式，提升“火星人集成灶”品牌和产品知名度，增强消费者的购买意愿以及潜在经销商的加盟意愿。 （会议沟通过程中，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。）
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 26 日