

证券代码：002677

证券简称：浙江美大

浙江美大实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 21 日 (周三) 下午 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	1、董事长、财务负责人王培飞 2、总经理徐建龙 3、独立董事张美华 4、董事会秘书徐红
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、集成灶行业目前处于深度调整期，公司如何看待行业的长期发展趋势和增长潜力？ 答：投资者您好，集成灶行业虽然近几年由于受房地产市场、居民消费降级等多重因素影响，行业发展放缓，但未来随着国家经济的发展、国家产业政策的推动、智能化厨电和智慧家居生活的深入，以及国家以旧换新政策的推动，将极大地推动集成灶行业市场需求复苏，因此集成灶行业长期仍具很大的发展空间和潜力。谢谢！ 2、在拓展线上渠道方面有何规划和策略，是否会加大对电商平台的投入和运营？ 答：投资者您好，公司已成立了专门的运营公司，自主运营发力线上渠道，同时进一步加大投入和拓展力度，以快速提升线上市

场份额，谢谢！

3、请问以旧换新政策会持续两年，是一个很好的红利，公司是否会采取一些措施，让产业能够在政策上获益更多？

答：投资者您好，2025 年国家继续实施以旧换新国补政策，对外方面，公司首先会继续参加国补，积极推进“以旧换新、政企双补”活动，推出“以旧换新”专项补贴政策，通过“以旧换新”专项推进会，引导经销商重视存量市场，深挖存量市场。对内方面，公司加强产品的功能性，推出系列以旧换新产品，鼓励经销商 2025 年的发展。谢谢！

4、为什么 2024 年报未提“天牛”品牌本报告期内发展状况？是否公司相关发展战略受市场形势影响已经发生重大调整？

答：投资者您好，天牛品牌是公司的第二品牌，由于近几年受累于房地产市场、消费降级等多重因素，因此天牛品牌发展有所放缓。谢谢！

5、公司如何看待与火星人、亿田智能等竞争对手在产品、渠道、品牌等方面的竞争态势？

答：投资者您好，公司集成灶产品采用自主研发的多项行业先进技术，产品无论在外观、性能、功能等方面均优于行业同类产品水平，真正有效解决厨房油烟污染和对人体健康危害，为消费者提供环保、健康、节能、低碳的高品质生活。渠道方面，公司以经销渠道为主，目前累计拥有经销商近 2000 家，终端网点 4500 多个，经销商和门店数量行业领先，同时积极拓展电商、工程、KA、家装、设计师、下沉渠道。品牌方面，公司通过线上线下整合传播，以及遍布全国各地的终端、境内外各大知名展会的品牌宣传，形成了强大的品牌宣传矩阵，奠定了行业领军品牌的地位。谢谢！

6、业绩下滑趋势是什么原因造成的？如何改善？

答：投资者您好，业绩下滑主要因为国内大市场经济下行及房地产市场低迷的影响，公司将积极应对市场变化，进一步加强市场开发、加快产品研发创新，延伸产业链，强化公司精益管理，努力提升公司经营效益。谢谢！

7、请问贵公司在合适时机会考虑并购重组吗？

答：投资者您好，公司在发展主业的同时，积极寻找和关注新的发展机遇，从长远角度看，未来公司不排除在合适时机考虑并购，谢谢！

8、2024 年整个行业压力都较大，公司经销商对未来的信心如何？经销商资金上面有没有压力？

答：投资者您好，由于下行的经济环境，经销商有一定的压力，但是公司很多经销商因为跟美大有十多年的合作，且大部分都是老经销商，同时公司针对目前的市场情况，对经销商加大了扶持力度，以增强经销商信心，因此公司经销商还是有较大的信心。谢谢！

9、线上和线下产品的定价策略是怎样的？价格有区格吗？高端产品放在线上还是线下？

答：投资者您好，公司针对线上线下不同消费群体的消费需求布局产品，其价格和区间主要根据产品功能及其配置确定，高端产品主要以线下为主。谢谢！

10、怎样解决线上，线下产品窜价问题？

答：投资者您好，公司线上线下产品均为不同款式、型号和价格的产品，所以不存在产品窜价问题，谢谢！

11、从集成灶未来发展趋势来看，线上占比是否会越来越大？

答：投资者您好，集成灶行业属于安装属性强的产品，未来线上占比会达到一定比例，但仍将以线下渠道为主。谢谢！

12、线上业务方面，自己组建团队和平台后，发展情况怎样？电商方面拓展情况如何？

答：投资者您好，公司 2024 年 2 月成立了浙江美大网络销售有限公司，2024 年营收中电商渠道占比有一定提升，电商业务发展良好，谢谢！

13、公司在拓展洗碗机、蒸烤箱等厨电品类方面有何进展和规划？

答：投资者您好，公司根据全厨电器的整体化解决方案以及市场扩容的需求，按计划推进新品研发和品类拓展，以增强终端产品的竞争力、满足用户对厨房装修各类电器的不同需求。谢谢！

14、公司 2024 年毛利率为 40.69%，同比下降 6.41%，未来毛利率有无提升空间及具体措施？

答：投资者您好，未来公司产品结构的调整和原材料价格趋势变动，将会对毛利率有一定影响。谢谢！

15、公司 2024 年才推出的“下排集成烹饪中心”与友商之前推出的“集成烹饪中心”相比有何差异化？推出后市场反响如何？

答：投资者您好，公司 2024 年推出的“下排烹饪中心”产品

主要通过分体模块的高度集成和创新的五维一体全嵌设计，从烹饪功能、到外形设计、到智能操控，以及与厨柜的形神融合等方面进行突破创新，将烟机、灶具、蒸烤箱/消毒柜等功能完美融合，让厨电与厨房吊柜、台面、地柜、下挂和踢脚线完美一体，既满足了厨房多元化烹饪需求，又极大地提升了厨房的整体协调性与现代美感。同时搭载了智能控温科技、智能蒸烤算法，能够自主调控烹饪曲线，实现“一键智能烹饪”。该系列产品推出后，市场反馈良好。感谢您的关注和支持！

16、为什么公司的营收自 2022 年二季度即先于集成灶行业下行而开始下降，且每年降幅都大于集成灶行业总体降幅？公司应对来自友商的竞争压力采取了哪些措施？

答：投资者您好，集成灶行业各企业的营收渠道构成不同，美大线下经销渠道占比大，而第三方行业机构统计数据抓取渠道数据不全面，导致公司的营收数据和行业数据有一定出入。公司继续坚持发展战略，以技术与产品创新、降本增效、管理创新等为抓手，进一步巩固和提升公司的核心竞争力和领先优势。感谢您的关注和支持！

17、公司有做跨境电商平台的销售网络吗？

答：投资者您好，公司暂未做跨境电商平台的销售网络。谢谢！

18、美大鼎厨升级为全屋家居定制过程中，在非厨房领域的市场接纳度高吗？在厨房领域，家具定制对厨电产品的引流作用是否显著？

答：投资者您好，公司根据发展规划于 2013 年就推出了美大鼎厨厨柜产品，后续又逐步扩展到衣柜、书柜以及全屋整装系列产品，因此具有一定的市场影响力。此次将美大鼎厨升级为美大家居旨在顺应市场发展趋势，加速推进一站式家居解决方案和全屋整装定制方案，满足消费者日益增长的需求。谢谢！

19、2024 年销售中有多大比重来自于新房装修？未来房地产市场周期下行对公司业务还会产生重大影响吗？

答：投资者您好，2024 年公司销售 85%左右来自于新房装修，虽然未来地产周期持续下行将对公司业务产生一定影响，随着国家近两年实施以旧换新政策，公司聚焦旧厨改造新风口，紧抓行业新增长点，持续推进“以旧换新”工作。公司积极响应国家的家电“以旧换新”号召，将“以旧换新”作为存量市场重要的销售抓手，加

	强以旧换新政策宣传，积极推进“以旧换新、政企双补”活动，推出“以旧换新”专项补贴政策，通过“以旧换新”专项推进会，深挖存量市场，打造厨房旧改销售模式，提高销售量和市场份额。感谢您的关注和支持！ 20、2024 年的营收和净利润出现下滑，公司拟采取哪些具体措施来提升盈利能力，以应对当前的市场挑战？ 答：投资者您好，公司将继续围绕发展战略和经营目标，积极应对市场变化，进一步加强市场开发、加快产品研发创新，延伸产业链，强化公司精益管理，努力提升公司经营效益。感谢您的关注与支持！ 21、公司未来在集成灶产品功能创新方面有何计划，例如是否会推出更多具有 AI 控烟、语音交互等功能的产品？ 答：投资者您好，公司已研发推出了应用 AI 技术和元素的集成灶产品，实现了 AI 智慧烹饪。在当前 AI 智能化时代，公司将进一步拓展 AI 技术在产品上的应用，以提升产品市场竞争力。谢谢！ 22、在行业竞争加剧的背景下，公司未来在研发投入方面有何规划？ 答：投资者您好，公司将继续加大科研创新投入，借助互联技术，推动水洗、烹饪、燃热等多元功能的厨电产品实现智能互联。以美大智厨 APP 平台为核心，进一步深化智能整体厨房理念，并陆续推出系列化、套系化的智能产品。同时重点加大以 DeepSeek 等业内领先人工智能技术为核心的 AI 研发力度，将人工智能的场景化应用深度融入集成灶产品，以提升用户体验与产品竞争力。全屋家居产品方面，将以新材料、新工艺、新风格等关键创新元素为切入点，推出更多具有现代设计感、契合年轻消费群体需求的系列产品，全面打造美大全屋智慧家居平台，以高技术、高品质引领行业发展和市场消费潮流。谢谢！ 23、6.18 即将到来，公司做了哪些准备？有没有信心拿到集成灶行业线上销量第一？ 答：投资者您好，公司已在精心准备和部署 6.18 活动前期的策划、宣传、引导等工作，公司和全体销售商对本次活动充满信心，在此也预祝他们取得良好的成绩！感谢您的关注和支持。 24、浙江美大在 2024 年加大了对高端化、智能化产品的研发投入，具体有哪些产品？
--	---

	答：投资者您好，2024 年自主创新研发了第三代智慧全变频、三核强驱稳焰燃烧器、MAIK 智厨系统、智能烹饪等多项行业领先技术，成功研发了 M903、M906、M907 等多款全新系列高端化智慧集成灶产品。同时自主创新研发推出了应用 AI 技术和元素的集成灶产品，实现了 AI 技术与集成灶产品的深度融合和应用。产品融合了当下先进的 AI 智能语音交互系统，通过与百度文心一言的深度合作，实现了厨房场景的智能互联，增强了人机交互体验感；产品配备了智能烹饪控制系统，实现手动和自动烹饪的双模式组合，使消费者用上智慧美大，享受美大智慧生活。产品以 AI 技术赋能彰显产品竞争力，获得了市场和消费者的高度认可和青睐。谢谢！ 25、在集成灶市场整体下滑的背景下，公司如何通过差异化竞争策略突出自身优势？ 答：投资者您好，在集成灶行业市场发展整体放缓的背景下，公司通过持续技术创新，延伸产业链，构建多元化产品矩阵，持续深化品牌宣传、深耕全渠道市场等策略，以提升自身优势和核心竞争力。谢谢！ 26、目前集成灶行业市场集中度如何？浙江美大在行业中的市场份额是否有所变化，公司有何策略进一步提升市场份额？ 答：投资者您好，目前集成灶行业集中度比较高，公司在行业中一直处于领先地位。公司通过积极布局产业链，构建多元化产品矩阵，持续深化品牌宣传、深耕全渠道市场等举措，积极提升市场份额，谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-21