

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：2024-001

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
参与单位名称	国联证券、招商证券、浙商证券、中加基金、中金公司、中泰家电、中泰证券、中信建投、东方基金、东方证券、东兴证券、东证资管、工银瑞信基金、广发证券、国都证券、国海富兰克林基金、国华兴益、国金证券、国信证券、海通证券、泓德基金、华安基金、华创证券、华泰证券、华西证券、中信资管、中邮证券、白犀私募、宝盈基金、创金合信基金、淳厚基金、大成基金、嘉实基金、金鹰基金、进门财经、旌安投资、开源证券、南土资产、鹏华基金、融通基金、上银基金、世诚投资、首创证券、西部利得基金、西南证券、鑫元基金、信达证券、兴业证券、兴业自营、易方达基金、懿德财富、友邦人寿、源乐晟资产、长城基金、长盛基金等 80 位机构投资者
时间	2024 年 4 月 22 日 15:15-16:15
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：毛伟平先生 证券事务代表：徐玲丽女生

投资者关系活动
主要内容介绍

1. 公司2023年度经营情况如何？

答：火星人 2023 年营业总收入为 21.39 亿元，连续多年集成灶行业营业收入第一，归属于上市公司普通股股东的净利润 2.47 亿元。根据奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示：公司电商业务已连续多年线上销量、销售额集成灶行业第一，2023 年全年线上零售额实现 13.6 亿元，线上零售量实现 12.5 万台，单台售价显著提升，线上销售持续领先，进一步体现了公司高端品牌定位。

2.公司未来一年的营销端将如何布局？

答：2023年受到宏观经济的影响，厨房大家电的集成灶板块同比有所下降，如何在逆势中突破困境是火星人的重中之重，首先火星人会继续保持中高端的产品定位，始终怀着“解决中国厨房油烟问题”的初心，不会简单的通过降价去竞争，以价换量，而是通过继续深挖全渠道发展战略，继续发展下沉、家装、KA等新兴渠道，其次要借助小红书、抖音等新媒体推广的作用，为渠道的增量精准赋能，最后要通过不断进行产品的创新开发，推出更加能满足消费者需求的产品，从而提高销量，保持领先的行业地位。

3. 公司对未来的产品规划是怎样的？

答：公司经过11年发展，形成以集成灶为核心，以厨柜为载体，搭配洗碗机、集成水槽、垃圾处理器、净水器、果蔬清洗机等产品组合方案即全屋定制方案解决专家，解决厨房痛点问题。同时火星人秉持着“好看、好用、好服务”的产品理念，每一款新品的研发都将美学贯穿于整个设计过程。2023年公司的热销爆款X5 Pro在传承前代产品优秀基因的基础上，搭载了火星人全新的银河平台，实现了颜值、性能、配置的全面进阶，彰显出火星人强劲的产品实力，后续公司也将不断完成产品的迭代升级，构建产品核心竞争力的同时，也持续引领着行业技术

	<p>变革。</p> <p>4、公司下一年的经营重点是怎样的？</p> <p>答：近年来，国家各主要领导部委纷纷出台支持家电产业升级发展的政策和指导意见，鼓励家电为代表的传统消费品以旧换新，从循环经济角度出发，推动家电消费更新换代，更体现了国家对家电消费市场的高度重视和积极引导，旨在通过各种有效措施拉动内需，从而推动家电产业的高质量发展。未来一年挑战与机遇并存，在行业步入规模相对稳定的变局时代，如何穿越周期、持续增长，成为公司发展面临的新课题。公司将坚持高起点、高标准、高要求、不将就的经营思想，坚持“用户至上”为企业年度核心理念，继续深耕集成灶赛道，同时坚持打造集成洗碗机作为公司的第二增长曲线，持续全渠道发展战略，深度打磨产品竞争力，让火星人规模再上新台阶。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月22日