

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：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 参加公司2023年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2024年5月8日 14:00-16:00
地点	火星人厨具股份有限公司路演厅 (https://ir.p5w.net/c/300894.shtml)
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：黄卫斌先生 董事、副总经理：杨根先生 董事、副总经理、董事会秘书：毛伟平先生 董事、副总经理：黄则诚先生 独立董事：钱凯先生 保荐代表人：赵小敏先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请公司管理层介绍一下公司2024年的营销策略，将重点布局哪些方面来应对日益激烈的竞争环境？</p> <p>答：2024年公司将持续深耕渠道，优化线上与线下渠道相结合的立体营销体系，继续大力发展KA渠道、家装渠道、下沉渠道等新兴渠道，并在品牌、运营能力上不断赋能。</p> <p>在渠道建设方面，公司坚持全渠道发展战略，积极布局线</p>

上、线下销售渠道，采取“线上线下相互联动，经销渠道、电商渠道和 KA 渠道、工程渠道、家装渠道、下沉渠道等新兴渠道相结合”的销售模式，渠道资源是兵家必争之地，也是稀缺资源，公司在渠道布局上敢于尝鲜，优先布局，从 2023 年分渠道贡献率看，新兴渠道的营收贡献率进一步在提升，2024 年公司将继续深耕全渠道发展战略，为完成年度目标保驾护航。

在品牌提升方面，公司继续坚持央视媒体、综艺赞助等传统营销策略与今日头条、抖音等互联网媒体相结合的品牌推广策略。火星人品牌指数在各个搜索引擎、电商、短视频平台上均处于行业领先地位，在小红书、抖音等年轻人聚集的社交平台广泛传播，拓宽品牌声量；通过品牌升维计划，在消费者心中塑造了一个高端时尚的品牌形象，“炒一百个辣椒都不怕”的 slogan 深入消费者心智。

在运营方面，公司目前专卖店超过 2,100 家，高速发展对管理水平提出了更高的要求。公司通过外部高层次人才引进及内部人才培养，并通过推行数字化管理，打通企业可持续发展的任督二脉，不断提升管理能力，全渠道营销数字化转型公司也成为提升运营管理的重要一环。同时公司在门店选址、产品陈列、产品定位、目标客户群和销售定价方面，不断为门店赋能，提供形式多样的培训、主题活动项目，持续提升门店运营能力。

2. 2024 年公司在产品研发、智能化升级、新产品上市方面有哪些策略？

答：公司拥有行业领先的产品研发体系，通过产品全生命周期管控，实现信息共享，有效提高产品研发速度，保证产品的质量。在技术升级、功能升级、人机交互等产品研发方向，公司始终以市场需求为导向，以研发创新为驱动，解决消费者痛点，为消费者带来更好的厨房用户体验。

智能化作为未来发展趋势，公司接入了华为鸿蒙生态，和百度进行合作，与中国农大共建数字实验室，精细化的烹饪研究，更全面的智慧菜谱，更加便捷的操作，让集成灶更加聪明，更加好用。

公司坚持以集成灶为核心，打造集成洗碗机第二增长曲线，2023 年公司推出的旗舰版产品 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。在硬件配置上，X5 Pro 不仅实现了从 5.0kW 到 5.2kW 的火力升级，还创新搭载了宽幅匀火技术，内外圈火焰同大同小，时刻保持锅底受热均匀。在烟机结构上，火星人 X5 Pro 采用第三代高性能变频电机，给用户带来了美好厨房极致的烹饪体验。在吸油烟方面，实现大风量的同时，火星人 X5 Pro 还优化了降噪效果，实现 49.5dB 的超级静音。

水洗产品方面推出了集成洗碗机 D75，D75 集成洗碗机的上市颠覆集成水槽、洗碗机、果蔬机、残渣处理器、消毒柜等功能于一体，创新搭载微纳米空化净洗科技，果蔬净洗去农残率高达 98.8%，远超传统果蔬机水平，达到国际领先水平。

火星人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变革。

3. 公司在 2023 年的净利率下降比较多，在 2024 年公司有何应对措施？

答：2023 年公司实现营业总收入 21.39 亿元，连续 3 年集成灶行业营业收入第一；实现归属于上市公司普通股股东的净利润为 2.47 亿元，净利率 11.56%，在经营环境更加复杂的背景下，公司经营业绩仍保持相对稳定的态势。

公司坚持以品牌为导向，不断提升市场份额，同时通过规模经济、研发设计、费用精细化控制等措施，为消费者提供好看又好用的高品质产品，同时也会保证广大股东的利益。

通过对成本费用方面的控制，坚持向管理要效益，向创新要效益，向降本要效益。第一点是对产品结构和产品价格做进一步的优化调整，在推出更具有竞争力产品的同时，做到主推毛利空间更大的产品，最终实现整体产品盈利能力的提升。第二点是进一步优化供应商体系，主动拓展采购渠道，积极开发引入新的供应商，改良采购流程，采用招投标多家供应商比价等方式，实现原材料成本的显著降本。第三点是在研发和制造端，实施各项成本改善项目，对人力成本、能耗、材料利用率方面进行优化。

4. 请问公司可转债项目进展情况如何，2023 年初实施了股权激励，股权激励计划的进展情况？

经中国证监会同意注册，公司向不特定对象发行可转换公司债券，募集资金总额为人民币 5.29 亿元，扣除发行费用后，实际募集资金净额为人民币 5.19 亿元。截至 2023 年 12 月 31 日，上述募集资金累计投入募投项目 2.22 亿元，占募集资金净额已将近一半，整个募投项目正在按计划有序建设中。

考虑到公司现有的产能利用率情况，公司本次募投项目“智能厨电生产基地建设项目”，主要基于未来产能扩张规划。本募投项目主要生产集成灶、洗碗机、燃气热水器及厨房配套电器等产品，产能将会根据市场需求逐步释放。

关于股权激励：2023 年年初公司实施了股权激励计划，本次激励计划拟向激励对象授予限制性股票数量总计 450.00 万股，其中首次授予限制性股票 400.50 万股，因激励对象个人原

因自愿放弃调整后实际登记376.9万股；预留49.50万股，因激励对象不符合授予条件或个人原因自愿放弃调整后实际登记46.70万股。

公司于2024年4月18日召开第三届董事会第十七次会议和第三届监事会第十三次会议，审议通过了《关于调整2023年限制性股票激励计划首次授予部分回购价格并回购注销部分限制性股票的议案》，同意公司调整2023年限制性股票激励计划首次授予部分回购价格并回购注销部分限制性股票（此事项需提交2023年年度股东大会审议通过）。

5. 公司管理层如何看待集成灶市场的发展趋势，以及公司的远期战略规划？

答：集成灶行业作为厨电板块代表新兴产品的一个细分领域，经过十多年的技术积累和改进已经取得了长足的进步，近年来市场规模也呈现稳定发展的态势。根据奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示：2023年我国集成灶零售额249亿元，同比下降4%；集成灶零售量278万台，同比下降4.2%，连年稳定的销量也体现出集成灶的韧性以及消费者的认可，在经济发展遇到国内外多重超预期因素冲击下，集成灶零售量规模仍稳步提升，市场占有率达到15%，较去年提升1%。

近年来，随着消费者对于健康的认可度的提升，以及欧美市场洗碗机普及率已经很高，中国作为第二大经济体，国内的消费环境已经为洗碗机做了充分的准备。根据奥维云网（AVC）全渠道推总数据显示：2023年我国洗碗机零售额规模实现112亿元，同比增长9.6%；洗碗机零售量规模实现194万台，同比上升2.3%，主要得益于集成洗碗机品类异军突起，提高了品类整体均价。

顺应用户需求升级，集成厨电在宏观环境复杂、内部竞争白热化的背景下逆势茁壮成长。厨房空间虽小却大有文章，功能迭代之下，厨房电器不断焕然“新”生，向着更加集成化、

	<p>智能化的方向演进。以集成灶、集成洗碗机为代表的集成厨房电器成为了时代潮流下的“香饽饽”。未来随着国民收入的提升、国民对厨房环境要求的提高、集成厨电产品市场认可度逐步提升，集成灶、集成洗碗机的市场空间将更加广阔。</p> <p>2024 年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，以集成灶为核心，打造集成洗碗机第二增长曲线，继续深耕全渠道发展战略，确保年度经营任务的顺利完成，为股东创造价值，为员工创造美好生活。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 5 月 9 日