

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	<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（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	2024年5月17日(周五)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、董事会秘书徐红 4、独立董事张美华
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、目前公司的集成灶研发投入主要集中在集中在哪些技术方面？</b> 答：投资者您好，主要集中在以物联网、大数据为基础的智能技术研究、借助 AI 模型演算的安全及交互研究等方面，感谢您的关注和支持！ <b>2、董事长你好，请问美大公司电商平台销售占比大概占营收多少</b> 答：投资者您好，目前公司的线上营销收入占比还不大，但公司今年开始已变革线上渠道模式，与原专业的运营机构合作成立了美大网络销售公司，将充分发挥双方的资源，实现线上线下融合发展，同时加大线上渠道投入力度，以促进线上渠道销量的快速提升，谢谢！

**3、公司还是重点在三、四线城市拓展是吗？战略上什么时候才能大力拓展一、二线城市呢？**

答：投资者您好，公司目前营收中三四线占比较高，但公司很早就战略上大力开发拓展一二线城市了，感谢您的关注与支持。

**4、我看到我们的公司有想法进行持续分红并更高。您对这个有更高更深的想法么？有信心么？公司有没有回购股份的计划？就回报和市值管理来说国外的经验证明或数学计算证明，从长远的角度来看回购好于分红。我们公司是怎样考虑的？**

答：投资者您好，分红是上市公司应尽的责任和义务，是给予股东相应的回报。目前证监会也在鼓励和要求上市公司进行分红，所以公司在具备分红的条件上，将持续回报投资者。当然从长远角度来看，未来公司不排除考虑股份回购，感谢您的关注和支持！

**5、公司当前销售模式主要为经销模式，后续是否考虑拓展其他业务模式？**

答：投资者您好，公司已建立经销商专卖店渠道、电商渠道、KA渠道、工程渠道、家装渠道、下沉渠道等线上与线下相融合的多元化销售渠道，后续将进一步拓展海外市场等其他业务渠道。感谢您的关注和支持！

**6、目前集成灶行业的市占率是多少？公司产品在一、二线城市较少，进入一、二线城市主要的难点是什么？**

答：投资者您好，根据奥维云网推总数据，目前集成灶行业的渗透率在13%左右。公司此前主要是以开拓三四线市场渠道为主，进入一二线城市市场相对较晚，进入一二线城市存在开发费用大，市场竞争激烈、投资回报周期长，经销商运营成本高等难点，感谢您的关注和支持。

**7、你好，集成灶换新时间有统计吗？一般多少年？**

答：投资者您好，国家规定集成灶产品使用寿命为8年，感谢您的关注和支持！

**8、第一季报的财务数据和以往的对比有点那个，第二、三、四季报有信心吗？24年报有信心吗？有我们自己的目标吗？**

答：投资者您好，由于受国内大市场经济及房地产市场的影响，公司一季报业绩增速放缓。集成灶正处于快速增长期，市场在不断扩大，因此公司对未来发展充满信心。公司将继续坚持发展战

略，以技术创新、产品创新、渠道创新、品牌创新、管理创新为重点，进一步巩固和提升公司的核心竞争力和领先优势，实现更好的经营业绩，感谢您的关注和支持！

**9、公司 2023 年毛利提升的原因是什么？**

答：投资者您好，主要原因是销售产品结构占比变化，以及部分原材料价格有所下降。感谢您的关注和支持！

**10、公司的盈利能力仍然处于行业龙头，接下去打算如何扩大销售增速？**

答：投资者您好，公司将继续在技术创新、产品研发、多元化营销渠道拓展等方面大力推进，扩大销售提升销量，实现良好的经营业绩。感谢您的关注和支持！

**11、除了集成灶产品外，公司还有开拓哪些厨房产品吗？**

答：投资者您好，公司除了集成灶产品外，还开发了电蒸箱、电烤箱、蒸烤一体机、蒸烤炸炖一体机、集成水槽、集成水槽洗碗机、净水机、热水器、橱柜等系列产品，感谢您的关注和支持！

**12、公司的线上营销收入约占比全年多少份额？**

答：投资者您好，目前公司的线上营销收入占比还不大，但公司今年开始已变革线上渠道模式，与原专业的运营机构合作成立了美大网络销售公司，将充分发挥双方的资源，实现线上线下融合发展，同时加大线上渠道投入力度，以促进线上渠道销量的快速提升，感谢您的关注和支持！

**13、您好，目前公司海外计划重点是布局欧美市场 还是中南亚市场呢？**

答：投资者您好，目前主要是东南亚市场，后续公司在市场调研的基础上选择合适的市场进入。感谢您的关注和支持！

**14、您好，目前集成灶在全市场渗透率在 13~14%左右，请教今后集成灶行业发展前景，预期时间。另外，公司营收在止步不前，横向徘徊，对今后营收增长的想法和前景。**

答：目前集成灶行业的市场渗透率还较低，但未来随着我国城镇化率的提升、居民健康要求的提高及消费观念的升级，集成灶产品的认知度和接受度将不断提高，集成灶行业的渗透率 and 市场规模将稳步提升，因此行业发展前景良好。由于受国内外宏观经济及房地产市场的影响，公司业绩增速略有放缓。公司正在从各方

	<p>面积极布局和努力，通过技术创新、产品研发、多元化渠道拓展等措施，提升销量，实现良好的经营业绩，感谢您的关注和支持！</p> <p><b>15、目前公司在国内有多少线下门店？</b></p> <p>答：投资者您好，截止 2023 年底公司营销终端为 4700 多家，感谢您的关注和支持！</p> <p><b>16、有消息称贵公司正在进行渠道商改革，请问有什么具体的改革方案么？</b></p> <p>答：投资者您好，我司在经销商专卖店渠道的基础上，已开拓 KA 渠道、家装渠道、整装渠道、工程渠道、社区渠道、下沉渠道、电商渠道等多元化新兴销售渠道，今年继续加大对各渠道的投入力度，特别是加大家装渠道的建设和开发，同时继续拓展海外市场。感谢您的关注和支持！</p> <p><b>17、老板电器等头部电器厂商开始涉足集成灶，与这些公司相比美大的竞争优势是什么？</b></p> <p>答：投资者您好，头部电器厂商对集成灶行业的涉足对行业来说具有一定利好，可以提高消费者对集成灶品类的认知度和接受度。公司在 2003 年研发出全国第一台集成灶，经过 20 多年的发展积累，已在技术创新、产品研发、渠道建设、品牌塑造、智能制造、品质管理等各方面形成了较强的综合竞争优势，感谢您的关注和支持！</p> <p><b>18、美大营收有规划吗？做到 100 亿有没有时间表？</b></p> <p>答：投资者您好，公司的长远目标是创百亿收入做百年企业，公司正朝着此方向努力，感谢您的关注和支持！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-05-17