

证券代码：605336

证券简称：帅丰电器

浙江帅丰电器股份有限公司  
2024 年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"/> 现场交流 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位 及人员	参加帅丰电器 2023 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 5 月 30 日 9:00-10:00
地点	上证路演中心（网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
公司接待 人员	董事长：商若云 副董事长、总经理：邵于佶 董事、董事会秘书：王中杰 独立董事：吕晓红 财务负责人：丁寒忠
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>会议主要交流了以下内容：</p> <p>1、近日看到公司有专利申请，请问贵公司产品对比同行业产品有什么优势？</p> <p>公司坚持产品中高端、差异化战略，打造基于产品的核心竞争力。公司专注集成灶主领域，坚持产品中高端定位，优化产品结构，以集成灶为核心，围绕厨房做产品延伸，不断丰富产品品类，尤其是厨房水洗产品，稳步提升集成烹饪中心、热水器、集成水槽、嵌入式厨电、洗碗机等产品销售额占比，提升套装配套率和客单价，同步推进整橱、全屋定制产品，逐渐完善产品矩阵，致力于为消费者提供一站式集成智慧厨房解决方案。</p> <p>根据欧睿咨询数据，公司在 2019-2023 连续五年实现蒸烤一</p>

体款（含蒸烤同步款）集成灶全国销量领先。

**2、贵公司 4/5 月份产品销量如何？作为国内龙头企业之一，公司产品是否符合绿色节能，智能需求改善型定位？公司有无意愿增大海外销售量？**

关于公司 2024 年第二季度的业绩情况，请您关注公司后续披露的 2024 年半年度报告。

公司坚持技术与管理并重，严控污染物排放，全面部署污染防治工作，采取切实有效的措施减少废气、废水、噪音、固废的排放，着力推动绿色发展，为改善区域环境质量做出积极贡献，例如开发配置高效净化系统的产品，提升油脂分离度，减少油烟排放，保护外部环境；在产品开发过程中，使用环保材料、可回收材料，减少对环境的影响等。

公司目前主要以国内业务为主，出口业务量占比较小。

**3、公司产品符合国家以旧换新政策吗？对公司产品销量有何影响？面对一季度销量下降情况，今年有什么计划和策略提升销量，请详细说明？**

公司积极响应以旧换新政策号召，提出“厨房不将旧，帅丰有一套”的口号，推出以旧换新专项活动和产品，提供全方位一站式改造服务，加快老厨房改造市场的推进，维护经营业绩稳固发展。

未来，公司将不断增强产品核心竞争力、布局多元化渠道、提升品牌营销能力等方面，不断加强自身建设和完善全方位战略布局，助力公司业务稳步发展。

产品方面，公司将持续坚持产品中高端定位，专注集成灶主领域，并围绕厨房做产品延伸，不断丰富产品品类，致力于为消费者提供一站式集成智慧厨房解决方案。

渠道建设方面，公司努力强化渠道之间的战略协同与业务布局，深耕全渠道策略。公司以扁平高效的经销商模式为主要销售模式，并以此为基础，积极拥抱电商渠道，拓展家装渠道、KA 渠

道、工程渠道等新兴渠道进行多元化渠道布局和产品储备。

品牌运营方面，公司将坚持终端高曝光，加强主动营销，推动品牌高端化、年轻化升级，提高全渠道品牌曝光度。2024年将进一步升级第五代形象专卖店并在全国范围内持续推广，同时，继续推进对抖音、小红书、知乎等领域的布局，拥抱年轻化的消费群体，提升品牌终端用户体验。

**4、随着公司这么多年发展产品越做越强，那么请问贵公司将要打算把公司打造成 50 亿级级别的还是百亿级的或者有着更远大的目标？**

公司总体战略为聚焦集成智慧厨电、致力于为消费者提供集成厨房解决方案，以做强集成灶为基础，适时发展厨电领域智慧电器多品类。公司将通过不断提升产品创新能力、品牌营销能力、战略执行能力、价值创造能力，为总体战略的实现提供保障；通过加大研发投入，实现技术领先和产品升级；通过精耕市场和多元渠道，实现销售渠道的优化和布局；通过智能制造和管理变革，不断提升生产和管理效率；通过人才引进、人才培养、人才流动、激励机制、企业文化建设等实现公司和员工的共同成长。

未来，公司将继续秉承“以人为本、创新创造”的核心理念，成为现代健康智慧厨房生活的引领者和中国集成灶行业领军品牌。

**5、其他的集成灶公司都有维护股价，寻找新的业绩增长点，比如亿田回购股票，响应国家号召投资计算中心发展新质生产力，你们公司的管理层怎么不做考虑？董事长对管理层有市值管理的考核要求吗？**

二级市场股价波动受到宏观经济、行业表现、市场风格变化等多重复杂因素影响，公司持续努力做好经营和管理工作，推动公司高质量发展，以回报广大投资者的信赖和支持。公司在充分考虑各位投资者意见的基础上，立足于股东利益最大化的角度，结合资本市场情况、自身发展战略、资金需求等各方面因素，综

合评估并谨慎决策。

#### **6、公司 2023 年的经营情况如何？**

2023 年，在消费环境不景气、地产市场波动较大、行业竞争加剧等多重因素影响下，公司持续坚持从品牌焕新打造、营销网络建设、运营能力强化、产品创新升级、组织架构优化、企业信息化建设和服务体系完善等七大战略方向出发，不断加强自身建设和完善全方位战略布局，实现经营管理水平的完善提升和产品结构的优化升级，实现营业收入 83,058.18 万元，归属于母公司所有者的净利润 18,966.53 万元。

**7、看到公司最初的宏伟蓝图是本品牌走进各家各户，而今年一季度销量极其不理想，请问董事长今年销量是否会萎靡不振，持续下滑，或者较上一年度大幅度下滑？今年的半年报或者年报根据一季度情况是否会大幅度下滑？总之今年还能和去年一样产销两旺吗？**

公司 2024 年第一季度，实现营业收入 1.17 亿元，归母净利润 0.22 亿元。2024 年半年度、2024 年年度的经营情况，请关注公司后续披露的定期报告。

#### **8、公司今年会出多少款新品？**

公司将继续聚焦中高端产品，发布多款蒸烤一体、蒸烤同步等集成灶新品，并不断布局集成消毒柜、集成水槽、集成洗碗机、集成烹饪中心等产品，完善具有帅丰特色的集成产品矩阵，并且专注研发更加智能化和年轻化的产品。

#### **9、公司属于国家提出来的智能制造，新质生产力定位吗？**

公司不断深化数字转型，以数字化、智能化运营完善风险防范措施和强化风险防范能力，为企业的高质量发展提供有力支撑。

目前，公司已优化升级 ERP 系统，有利于提升运营效率；研发并投入使用 PLM 系统，有利于提升生命周期管理；通过智能售前防伪标签——正品控，实现售前快速查真假、售后沉淀消费者数据和行为，打造企业、经销商、消费者三者之间的信息互动平

	<p>台；上线数字化质量管控系统——EMQ 品质追溯系统，通过智能化与数字化的手段，大幅减少了由于错检、漏检、错判等人为因素造成的终端产品质量问题；完成升级 CRM 系统，主要围绕多渠道营销管理、合作伙伴门店管理、会员售后服务管理等营销系统应具备的三部分内容进行开展。</p> <p>未来，公司将持续深化应用，实现信息化管理，提高管理效率，打造智能化工厂。</p>
<b>整理日期</b>	2024 年 5 月 30 日
<b>备注</b>	<p>交流过程中，公司与投资者进行了充分的沟通，并严格按照《上市公司信息披露管理办法》《上市公司投资者关系管理工作指引》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>