

证券代码：002035

证券简称：华帝股份

公告编号：2020-036

## 华帝股份有限公司 关于投资者交流会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

华帝股份有限公司（以下简称“公司”、“华帝”）于2020年11月6日召开了投资者交流会，现将会议的主要情况公告如下：

### 一、会议召开情况

时间：2020年11月6日9:30-17:00

地点：湖南省长沙市开福区湘江中路308号长沙富力万达文华酒店

形式：现场会议

参会人员：

1、投资者：共计64人

2、公司出席人员：公司董事长潘叶江先生、常务副总裁兼董事会秘书吴刚先生、副总裁王操先生、财务总监何淑娴女士、证券事务代表罗莎女士

### 二、会议议程及主要内容

本次投资者交流会由公司常务副总裁兼董事会秘书吴刚先生主持。会议议程及主要内容如下：

- （一）会议主持人致欢迎词并介绍公司出席会议人员。
- （二）董事长潘叶江先生讲话。
- （三）证券事务代表罗莎女士介绍2020年前三季度经营情况。
- （四）互动交流环节，主要内容如下：

1、怎样看待厨电行业的属性？

回答：公司认为厨电行业的属性始终是围绕厨房空间解决方案。套系化销售将是趋

---

势，客单价随着套系化销售占比的提升而提高。

2、公司未来将发布集成项目战略，集成产品与嵌入式产品、厨房解决方案、定制家居如何建立连接？

回答：公司集智厨房以集智产品为切入口，集智产品以产品的功能、消费者的选配为切入点，以集成灶为落地，总部成立独立研发部门。橱柜、家居业务是独立子公司发展，主要是橱柜业务。目前集成空间网点40多家，明年将建设200多家。华帝家居目前在调整过程中，经过多年发展，厨电与家居将融合一起。

3、公司实行渠道扁平化、去二批，怎样保证经销体系稳定？如何解决窜货情况？

回答：渠道扁平化、去二批是行业的大趋势。公司目前拥有128家一级经销商、2000多家二级经销商。一级经销商大部分为公司长期合作客户，深耕行业多年，认同华帝的文化和模式。公司从提升经销商的运营能力、给予资金支持、新通路上给予利润分成等多方面保障经销体系的稳定。

公司严禁窜货，制定严格的窜货处罚制度。

4、去库存进度及目前一级、二级经销商的库存情况？库龄长库存产品如何处理？

回答：去库存已基本在10月份结束，四季度已进入正常状态。目前库存大部分在一级经销商，库存处于合理的水平。公司建立分销管理平台，提升经销商市场响应速度、优化存货结构、提升终端整体运营效率。

对于库龄长的产品将由公司牵头在全国实行调货，提高库存周转。

5、公司研发投入规划？

回答：公司自2015年以来持续加大研发投入。未来，华帝专卖店以中高端、高端为主，实施差异化产品竞争战略，打造差异化卖点，产品系列化，提升客单价，提升产品力和品牌力。

6、工程渠道客户结构情况？各渠道占比规划？

回答：目前工程渠道主要客户是恒大、龙光、绿地、融创、中海、保利、合生、碧桂园等。2020年以与top100房地产商的深度合作和样品房进驻为导向进行业务重组，提高团队的业务开拓及运营能力，新增3个top20客户双签。未来不排除通过资本手段、金融赋能

---

等方式加大业务量。

未来各渠道占比规划为：工程渠道占比为15%，线下占比为45%，线上占比不超过35%。

7、如何看待与竞品的竞争？

回答：与竞品的竞争，产品力是核心竞争力。产品创新最重要，做好差异化创新产品。烟灶平台逐步实现平台化、标准化，打造差异化卖点；持续优化与迭代热水器平台，提升平台通用化，以实现成本优势；全新规划蒸烤一体机、洗碗机等嵌入式产品平台，布局干态产品；加大套系化产品布局，提高客单价。

8、洗碗机出货量、规模等销售情况？

回答：公司洗碗机具有明显的产品优势。目前洗碗机处于快速增长阶段，供不应求。公司主推集洗消存一体的干态洗碗机，把洗碗机作为战略性产品。并将大力开发大容量干态系列洗碗机，与烟灶联动。

9、公司是否计划实施股权激励？

回答：目前公司处于调整期，董事会将结合公司当下经营情况及未来发展战略，及时推行新一期股权激励计划, 享受企业发展红利。

（五）常务副总裁兼董事会秘书吴刚先生总结发言。

（六）董事长潘叶江先生、常务副总裁兼董事会秘书吴刚先生、副总裁王操先生、财务总监何淑娴女士、证券事务代表罗莎女士带领投资者走访市场。

### 三、风险提示

本次投资者交流会相关内容如涉及公司现阶段发展战略规划等意向性目标，不能视作公司或管理层对公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行相关信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

华帝股份有限公司

董事会

2020年11月10日