

证券代码：002543

证券简称：万和电气

广东万和新电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：24-02

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	通过“全景网·全景路演”参与万和电气 2023 年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2024 年 5 月 10 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	全景网·全景路演（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长 YU CONG LOUIE LU 先生，总裁赖育文先生，独立董事陈志坚先生，董事、副总裁兼董事会秘书卢宇凡先生，财务总监谢瑜华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司年报披露的热水器销售额 33 亿，请问其中燃气热水器销售额多少？电热水器销售额多少？</p> <p>答：您好！感谢您的关注！公司年报披露的热水器销售额 33 亿，其中燃气热水器销售额 20.17 亿；电热水器销售额 9.84 亿。</p> <p>2、问：您好！我来自四川大决策以旧换新的政策对公司的经营有什么影响？公司会利用这个政策作出怎么样的经营调整吗？</p> <p>答：您好！在目前需求放缓市场环境下，以旧换新政策对公司的经营有很多帮助，我们全国运营中心都在积极参与；利用这个政策，我们主要在营销的动作上作出调整，例如，积极进入</p>

社区进行免费清洗、跟橱柜等企业异业联盟、利用免费售后检修等动作，都是我们跟过去对比作出的积极调整，目前效果挺好，我们进一步努力。谢谢关注。

3、问：简要介绍公司自 2011 年上市以来的主要财务表现，如营业收入、净利润等关键指标的变动趋势？这些变动背后的主要驱动因素是什么？

答：您好！感谢您的关注！自 2011 年上市以来，公司通过建立长期稳定的原材料供应渠道与合作关系，保证原材料供应稳定、质量可靠，不断扩展产品品类，从传统的燃气热水器、电热水汽产品，拓展到热泵、集成灶、净水、蒸烤箱等产品，同时进行产品结构调整，深挖现有客户市场潜力，公司持续加大对创新技术的前期研发投入，在核心产品应用上实现技术突破，借助国家“一带一路”政策，推动公司全球化发展的进程，2023 年建立埃及、泰国工厂，积极实施“走出去”战略。祝工作顺利！

4、问：数字化转型对公司业务的提升体现在哪些方面？公司如何利用数字化手段增强客户体验和运营效率？

答：数智升级定位成是公司三大经营战略主轴之一。公司通过数字驱动，一是进一步改变我们与上下游价值链的生意模式，二是改变我们的盈利模式，尤其是在产品和业务的数字服务升级方面，三是进一步改变我们的工作模式，尤其是在经营管理数据驱动方面。今年以来，我们在增强用户体验方面有专门的 VOC 系统投入，同时在呼叫中心智能解决上投入数字化改造；运营效率方面我们在 DTC、灯塔工厂、APS 等方面与行业优秀的数字化合作伙伴合作，目前也在年度和季度经营效率上可以看得到。

5、问：对于产品结构升级和新品类发展，公司未来几年有哪些具体的目标或计划？如何平衡新老产品线的发展，确保公司持续成长？

答：您好！感谢您的关注！未来公司基于成为“全球燃气具领导品牌”的新愿景，坚守一个主业，做强两个空间，培育一个引擎。坚守燃气具主业，聚焦燃气具领域“做精、做专、做强、做久”，一是推进燃气具领域的高质高效，打造燃气热水器、燃气灶具、燃气采暖炉、燃气烤炉等行业低碳节能、舒适健康产品，成为市场份额与用户心智领先品牌；二是持续深研氢能的技术演化和商业应用，承担国家专项，引领行业制定标准，做好培育应用示范；三是推进国际燃气具自主品牌，定位高端，利用泰国、埃及海外基地，不断拓展欧美市场和新兴市场。祝工作顺利！

6、问：目前公司有进入其他产品的计划吗？比如空调，小家电等？

答：您好！感谢您的关注！公司不断拓展厨房、卫浴两大空间，相关品类都是我们关注的范围。祝工作顺利！

7、问：在自有品牌运营、ODM/OEM 三种模式中，哪一种对公司目前的业务增长贡献最大？未来公司在这三种模式中的发展重心是否会有所调整？

答：自有品牌目前占三分之二左右，OEM/ODM 约占三分之一。在海外市场，我们进一步加大在东南亚以及独联体市场加大自主品牌投入。

8、问：您好！公司年报亮点提到核心竞争力有数字化转型，在这方面具体有什么优势？目前有什么转型成果呢？

答：您好！数智升级定位成是公司三大经营战略主轴之一。公

司通过数字驱动，一是进一步改变我们与上下游价值链的商业模式，二是改变我们的盈利模式，尤其是在产品和业务的数字服务升级方面，三是进一步改变我们的工作模式，尤其是在经营管理数据驱动方面。通过数字化的投入，我们在企划研发产品的方式上、制造产品的方式上以及把产品和服务输送到消费者过程上，都体现出了一些经营成果，比如毛利的持续提升、周转效率的提升等，这些在财报中都有体现，我们会进一步加大力度。谢谢关注！

9、问：您好，请问贵公司能否介绍一下目前公司数字化转型进程，这会对公司未来发展产生怎样的影响？

答：您好！数智升级定位成是公司三大经营战略主轴之一。公司通过数字驱动，一是进一步改变我们与上下游价值链的商业模式，二是改变我们的盈利模式，尤其是在产品和业务的数字服务升级方面，三是进一步改变我们的工作模式，尤其是在经营管理数据驱动方面。通过数字化的投入，我们在企划研发产品的方式上、制造产品的方式上以及把产品和服务输送到消费者过程上，都体现出了一些经营成果，比如毛利的持续提升、周转效率的提升等，这些在财报中都有体现，我们会进一步加大力度，未来渠道变革、供应链、智能制造、工业互联网、用户导向企划产品等方面都会对我们带来深刻的影响，谢谢关注！

10、问：请问董事长，公司目前海外业务收益如何，在家电出海、全球化布局等板块是否已有规划？

答：您好！感谢您的关注！2023 年度，公司出口销售收入为 18.83 亿元，毛利率增长 2.45 个百分点。公司积极推进国际燃气具自主品牌，定位高端，利用泰国、埃及海外基地，不断拓展欧美市场和新兴市场。海外市场，加快布局欧盟、澳洲、北

美等海外市场，从目前以燃气具产品为主的出口结构升级成燃气、新能源并重，从而实现产业升级和打造新的增长点。祝工作顺利！

11、问：海外业务占比如何？

答：您好！感谢您的关注！2023 年出口销售收入占营业总收入的 30.85%。祝工作顺利！

12、问：万和电气在研发创新方面有哪些最新的技术突破？

答：我们通过建立“三个一代”研发创新体系，在技术突破和产品创新上不断取得突破。在这里我重点讲一下氢能技术突破：1、在氢能技术研究与应用上，万和发布了首批适应富氢天然气型家用燃气具，包括燃气热水器、燃气采暖热水炉、燃气灶具、户外燃气烤炉、燃气烤箱等 7 个型号；成为中国首家成功研制相关产品的燃气具制造企业。富氢天然气型燃气具，在辽宁省朝阳市国电投示范项目、国家投张家口住宅小区示范项目投入运行。在国际认证方面，2023 年首次推出了 30%富氢燃气具产品系列，并荣获了由英国 BSI 机构颁发的国内首张 20%富氢天然气型热水器产品认证证书。2024 年国内首张纯氢灶具产品认证证书。目前，内部已经攻克纯氢燃气热水器技术，6 月内部结项，也将是中国第一家掌握纯氢热水器技术的企业；2、万和还是唯一一家燃气具制造商参加国家科技部针对纯氢/掺氢管输应用流程中的关键环节研发重大专项（国家重点专项）；3、万和主导了《富氢天然气家用燃气燃烧器具》系列的 5 项团体标准，万和目前处于氢能燃气具领域的领先地位，引领着氢能燃气具行业的发展。感谢关注！

13、问：万和电气在海外市场的主要目标市场是哪些？针对不同市场，公司有哪些具体的营销策略和产品定位？

答：您好！我们的主要市场是欧美，在进一步通过制造出海巩固和拓展优势市场的基础上，我们会进一步加大拓展全球市场，针对不同的市场制定差异化有针对性的产品和营销策略。感谢关注！

14、问：万和电气在新能源产业（如空气能、电热、氢能）的布局和发展计划是怎样的？

答：您好！感谢您的关注！在空气能方面，2024年主要从研发力、制造力、渠道力、服务力、品牌力等方面重点布局，研发力方面，加强研发资源配置，提高产品创新能力，加快新品开发与上市，制造力方面，加大降本提质力度，渠道力方面，持续进行空白市场开发，加大工程项目拓展力度，进一步整合煤改电项目资源，服务力方面，加快售后网点配套建设，提高售后服务能力，品牌力方面，基于121战略，进行品牌焕新升级，进一步提高热泵产业的品牌推广力度。在氢能技术研究与应用上，万和发布了首批适应富氢天然气型家用燃气具，包括燃气热水器、燃气采暖热水炉、燃气灶具、户外燃气烤炉、燃气烤箱等7个型号；成为中国首家成功研制相关产品的燃气具制造企业。富氢天然气型燃气具，在辽宁省朝阳市国电投示范项目、国家投张家口住宅小区示范项目投入运行。在国际认证方面，2023年首次推出了30%富氢燃气具产品系列，并荣获了由英国BSI机构颁发的国内首张20%富氢天然气型热水器产品认证证书。2024年国内首张纯氢灶具产品认证证书。目前，内部已经攻克纯氢燃气热水器技术，6月内部结项，也将是中国第一家掌握纯氢热水器技术的企业。

15、问：在保护中小股东权益方面，公司采取了哪些具体措施，以确保他们在公司重大决策中有足够的发言权？

答：感谢您的关注！公司非常重视中小股东保护，并建立了完

善的公司管理制度保障中小股东合法权益，包括知情权、质询权、决策权、征集投票权与分红权，等在内的完整合法权益，使中小股东有效参与公司决策同时分享年度利润分配，具体如下：1、公司以及董事、监事、高级管理人员和工作人员开展投资者关系管理工作，应当遵守法律法规和深圳证券交易所相关规定，体现公平、公正、公开原则，客观、真实、准确、完整地介绍和反映公司的实际状况，确保公平披露、平等对待全体股东；2、公司充分考虑股东大会召开的时间、地点和方式，在能力范围内为股东特别是中小股东参加股东大会提供便利，为投资者发言、提问以及与公司董事、监事和高级管理人员等交流提供必要的时间。股东大会应当提供网络投票的方式；3、公司可以在按照信息披露规则作出公告后至股东大会召开前会征询意见；4、公司为中小股东、机构投资者到公司现场参观、座谈沟（提前申请及遵守公司要求的前提下）通提供便利，合理、妥善地安排活动过程，做好信息隔离，不得使来访者接触到敏感信息和未公开披露的重大信息；5、股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。祝工作顺利！

16、问：泰国基地二期项目的预计投资回报率是多少？公司是否进行了全面的风险评估，包括政治、经济、市场和技术等方面的风险？

答：您好！我们针对所有的投资项目都会进行全面的风险评估，包括政治、经济、市场、专利和技术等方面的风险进行全面评估；泰国工厂一期投入之后目前进展顺利，吸引了不少客户眼光，我们即将启动二期建设，我们会在一期的基础上，及时总结，进一步提高投资回报率。

17、问：公司如何平衡传统燃气具业务和新能源业务的发展？

答：您好！感谢您的关注！燃气具业务和新能源业务相辅相成，并无冲突。公司坚守燃气具主业，聚焦燃气具领域“做精、做专、做强、做久”；持续深研氢能源的技术演化和商业应用，承担国家专项，引领行业制定标准，做好培育应用示范；培育新能源产业（空气能+电热），以现有的电热、空气能研发、制造、品质平台为基础，在国内市场，通过发展新能源产业，补强国内北方弱势区域，拓展品牌影响力。祝工作顺利！

18、问：目前新能源产品的研发和生产进展如何？是否有已经推向市场的产品？

答：您好！感谢您的关注！万和一直致力于传统清洁能源（燃气）与空气能等新能源的高效利用，目前公司在热泵这个产业积极加大研发和技术投入，并已有竞争力的新品投放市场，后续将进一步利用和发展自身的渠道优势、供应链优势，用更多好产品来回馈市场。祝工作顺利！

19、问：万和电气在数智化升级方面的具体进展如何？是否实现了预期的高效率、高品质、低成本、快速交付和绿色环保的目标？

答：您好！感谢您的关注！数智升级是公司的战略主轴，要通过对全价值链进行数字化升级来打造敏捷组织，形成万和自身的卓越运营体系。在节奏上，2024年优先突破财务数字化与营销数字化，同时重点做好智能制造项目，持续提高智能制造水平。在核心工作上，要加大力度实现全价值链上下游及万和人财物的互联互通，要打通价值链各个环节，联通所有人员，包括上下游的合作伙伴、零售商、导购员、安装工等等，要对标行业标杆，充分利用好自身灵活性，坚决大胆地推进；在不断实现互联互通的基础上，强化大数据的采集与分析能力，以更

好地分层级指导经营决策。在此过程中，IT 部门一是要多关注新招明白人的成长状况并做好调整安排，二是要发挥好牵引作用，积极地走在业务前面，指引好战略方向；在全价值链环节，要考虑未来采用一些 AI 技术来实现一些自驱动，比如财务数据统计与分析在线化、呼叫中心智能化、全工厂全流程可视化与智能化等等，在这个过程中要不断发掘新项目，积极推进项目落地执行。目前在经营效率、QCD 上都取得了不错的成绩，也还有很大提升空间，我们将持续努力！

20、问：公司历年的资本公积转增股本决策是基于哪些考虑？这些决策对公司股东价值和未来发展有何积极影响？

答：您好！感谢您的关注！公司历年的资本公积转增股本决策是基于若公司快速成长，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模、每股净资产不匹配时，提出资本公积转增股本预案。公司可以在满足现金分红比例的前提下，同时采取发放股票股利的方式分配利润。公司在确定以股票方式分配利润的具体金额时，充分考虑发放股票股利后的总股本与公司目前的经营规模、盈利增长速度、每股净资产的摊薄等相适应，并考虑对未来债权融资成本的影响，以确保利润分配方案符合全体股东的整体利益和长远利益。此外，公司上市以来，一直主要采用现金分红方式积极回报股东，同时也进行过多次资本公积转增股本，一方面响应了中国证监会鼓励上市公司进行现金分红的政策要求；另一方面也综合考虑了公司所处发展阶段、业务发展状况、自身财务状况以及给予股东合理回报等多重因素。自 2011 年 1 月上市以来，公司累计向股东现金分红约 28.15 亿元。祝工作顺利！

21、问：泰国基地和埃及基地的产能规划是基于哪些市场需求和预测来制定的？公司如何确保这些基地的产能与全球市场

需求相匹配？

答：您好！泰国基地主要是基于美国市场的需求来规划的，泰国工厂只是我们全球化布局的第一步；埃及基地是万和电气全球化布局的第二个工厂，主要生产热水器及其零配件，主要市场是埃及，并辐射非洲区域；我们在客户、订单、产能、产品、技术、法律等方面都有详细的必要性和可行性分析，目前落地也比较顺利。感谢关注！

22、问：公司如何通过完善品牌授权模式和优化海外业务结构，提高品牌溢价能力和自主品牌运营能力？

答：您好！感谢关注！在国内市场，通过品牌授权进行产业生态链的拓展，逐步实现由“智能单品-智能套系-智能化场景-智能化生态空间”进化成为由单一产品驱动升级为场景生态解决方案的品牌商，从而进一步整合行业资源，提升品牌的影响力和溢价能力。在海外市场，着重推动重点客户新产品开发，搭建稳定、高效、安全的供应链体系，积极应对全球市场变化，提高公司和客户抗风险能力；积极实施“走出去”战略，打造泰国、埃及两大生产基地，深化全球化产能布局；重点区域成立海外分公司，组建本土化运营团队，多渠道布局海外自主品牌运营，加速推进自主品牌全球化。

23、问：目前低碳节能产品在市场上的销售情况如何？是否符合公司预期？

答：您好！感谢您的关注！万和一直致力于传统清洁能源（燃气）与空气能等新能源的高效利用，目前公司在热泵这个产业积极加大研发和技术投入，并已有竞争力的新品投放市场，后续将进一步利用和发展自身的渠道优势、供应链优势，用更多好产品来回馈市场。氢能作为一种来源丰富、绿色低碳、应用广泛的二次能源，兼具原料和燃料双重属性。万和在行业内率

	<p>先开展在家用燃气具领域的氢能技术研究和产品开发工作,目前已经研发了包括富氢天然气家用燃气具和纯氢家用燃气具一系列产品,也是国内首家获得氢能燃气具欧盟 CE 认证企业,我们会进一步加大力度进行产品创新,用更多更好的低碳产品来回馈消费者的厚爱。祝工作顺利!</p> <p style="text-align: right;">(完)</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 5 月 10 日