

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：21-01

| | |
|---------------|--|
| 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 | 通过深圳证券信息有限公司提供的网上平台“全景·路演天下”参与万和电气2020年度网上业绩说明会的广大投资者 |
| 时间 | 2021年5月7日（星期五）上午09:30-11:30 |
| 地点 | “全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长叶远璋先生、董事兼总裁卢宇聪先生、独立董事何夏蓓女士、副总裁兼董事会秘书卢宇凡先生、财务总监李越女士、审计监察部部长谢瑜华先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、问：“电气”给投资者工业股的印象，这是否阻碍了万和股价的活跃，万和主营就是厨电，建议考虑突出主营业务，尽快改股票简称。</p> <p>答：感谢您对万和电气的关注！</p> <p>公司将坚持围绕战略进行发展，不断提升公司的专业形象。</p> <p>2、问：我对比过万和和其他家电股的财务数据，请问公司有没有思考过为什么市场上可以给其他家电股高估值，而万和股价却及其不正常地低估值，我有注意到公司高层缺乏主动和投资者日常沟通，因此大家对公司的经营状况缺乏及时的了解和信心，公司有没有考虑过如何改变这种现状？</p> |

答：感谢您对万和电气的关注！

受疫情影响等原因，截至目前公司接待了两批机构投资者调研，公司欢迎投资者到公司进行实地调研，如有后续调研相关安排，我们将及时履行信披义务。

祝工作顺利！

3、问：常年营业额没有大的突破，公司是否考虑进行资本并购做大做强？

答：您好！感谢您的关注！

公司将按照战略规划，不断推进产品创新、商业模式创新，适时寻找新的利润增长点，并根据业务发展需要以及优化资本结构的需要，积极探索与具有产业协同性的战略投资机构合作的可行性，并利用上市公司平台不断寻求优质资产并购机会，提升公司核心竞争力，实现企业价值。

祝工作顺利！

4、问：请问公司集成灶产品已经布点八百多家的情况下，目前销量和市场反馈如何，比如 2020 年全年和今年一季度集成灶的具体销售数字，我在年报和季报没有找到这些数字，请提供谢谢！

答：您好！感谢您的关注！

结合公司产品线的关联度，集成灶具体数据已归类在厨房电器大类中，请您详阅定期报告中的具体数据。

祝工作顺利！

5、问：万和股价长期低迷，市场形象不好，公司为什么不搞市值管理，提升股价，这也是最好的宣传。

答：感谢您对万和电气的关注！

公司一直聚焦自身的经营管理，竭力为所有股东争取合法利益，争取实现业绩和股价的良性发展。

6、问：请问公司是否有计划通过回购股票或管理层增持的方式来提振股价？

答：您好！感谢您的关注！

公司将根据战略需要，采用多种方式激励管理层，包括但不限于股权激励，并为各层级人才提供晋升渠道，给予更多的发展机会，实现公司高质量发展，体现价值。

祝工作顺利！

7、问：公司是个好公司，业绩一直优秀，派现也不错，可是为什么公司股价长期低迷，这容易让投资者以及他们影响到的人产生误解，是公司产品低端所致，希望公司做好市值管理。

答：感谢您对万和电气的关注！

公司不断围绕消费者进行产品的升级换代，并努力提升公司形象。与此同时，公司一直聚焦自身的经营管理，为所有股东及投资者争取合法权益。

8、问：请问，最近原材料（比如钢铁）涨价，是否会对产品成本造成影响，如果会影响有多大？

答：您好！感谢您的关注！

公司主要原材料为不锈钢、冷轧板、铜等，公司原材料采购价格受国内原材料市场供需影响，存在一定波动性，从而直接影响公司产品成本，虽然公司已经与上游供应商和下游客户分别约定了原材料采购价格和产品销售价随市场价格波动而调整的政策，但如果上述主要原材料价格未来持续大幅波动，而公司产品售价的调整滞后于原材料采购价格的调整，则会对公司净利润产生直接影响。

公司信誉好、资金实力强、采购量大，与供应商建立了良好的合作关系，同时公司对于原材料价格上涨有预判，因此对原材料提前进行价格锁定和储备，如后续原材料持续上涨会对毛利率产生一定的影响，但公司将通过技术创新、管理创新等措施提升利润空间，保持相对稳定的利润水平。

祝工作顺利！

9、问：你好，董秘，1、公司和伊莱克斯的协议内容，合作期限是多长？2、公司目前定位在热水热能系统供应商，今后3年，公司有何行业的目标和规划？3、今年以来大宗商品的价格连续攀升，对于原材料成本这块，公司有何措施来应对，请具体说明一下？谢谢！

答：您好！感谢您的关注！

（1）公司和伊莱克斯的合作是有期限的，我们将根据双方业务发展决定合作期限；

（2）公司定位全球领先的厨卫电器以及热能热水系统整体解决方案供应商，围绕这个目标，公司不断做专做透，根据市场需求，往数字家电、智能家电转型升级，实现公司高质量发展；

（3）公司主要原材料为不锈钢、冷轧板、铜等，公司原材料采购价格受国内原材料市场供需影响，存在一定波动性，从而直接影响公司产品售价，虽然公司已经与上游供应商和下游客户分别约定了原材料采购价格和产品售价随市场价格波动而调整的政策，但如果上述主要原材料价格未来持续大幅波动，而公司产品售价的调整滞后于原材料采购价格的调整，则会对公司净利润产生直接影响。公司信誉好、资金实力强、采购量大，与供应商建立了良好的合作关系，同时公司对于原材料价格高度关注，专业分析，适时对原材料提前进行价格锁定与对冲，在不确定中确定自己。如后续原材料持续上涨会对毛利率产生一定的影响，但公司将通过技术创新、管理创新等措施提

升利润空间，保持相对稳定的利润水平。

祝工作顺利！

10、问：尊敬的管理层，大家好！我的问题是：1、年报披露公司 2020 年燃热保持第一，请问市占率是多少？最近五年的市占率变化趋势是怎样的？2、对于工业和商业用热水热能系统的拓展，2021 年是否有具体的方案？3、年报中 2021 年经营重点提到公司将针对业态进行收购合并以形成闭环的产业圈，能否展开说明一下主要是这个闭环产业圈的哪个部分需要补齐？4、2020 年公司的整体产能利用率是多少？

答：您好！感谢您的关注！

（1）公司是燃气热水器行业龙头企业，连续 17 年保持行业第一；

（2）商用热能热水及多能源热水系统是公司重要的战略发展业务，已经纳入公司战略发展规划；

（3）公司将按照战略规划，不断推进产品创新、商业模式创新，适时寻找新的利润增长点，并根据业务发展需要以及优化资本结构的需要，积极探索与具有产业协同性的战略投资机构合作的可行性，并利用上市公司平台不断寻求优质资产，提升公司核心竞争力，实现企业价值；

（4）受国内经济复苏及海外市场持续向好，2020 下半年公司产能一直在满负荷运转状态。

祝工作顺利！

11、问：请问公司是否接受个人投资者进行公司实地调研，本人持股万和电气。

答：感谢您对万和电气的关注！

万和电气尊重所有股东，并努力为所有股东争取合法利益。公司将收集投资者和潜在投资者的建议同时参考疫情情况，不定

期集中调研。

12、问：尊敬的管理层团队，大家好！我有以下问题：1、2020年度非经常性损益已经超过2亿，逐年递增趋势，且15亿前海基金和2亿睿灿投资占比公司资产比例也不算低。所以请问公司对这类投资是否设置收益目标和如何管理投资风险？2、请公司介绍一下2020年新品类集成灶和聪米小家电业务经营情况，2021年对这两项新业务设置怎样的经营目标？3、海外业务应收账款数额较大，请问海外大客户的账期一般多长？谢谢！

答：您好！感谢您的关注！

（1）投资前海母基金和睿灿投资等项目符合公司高质量发展的目标要求，公司设有专门的项目组对投资项目进行全面跟进分析，包括事前、事中和事后等阶段，并采取管理层面谈、参加投委会、合伙人大会等多种方式了解和掌握上述项目的动态情况，从而进行项目的风险控制；

（2）集成灶是公司布局的战略范畴，并投入相关资源大力支持其发展，在产品工艺、渠道拓展、市场运营等方面取得了较为明显的成长，为公司新增的厨电蓝海领域；“聪米”小家电是因疫情而推出的品牌和产品系列，2021年度公司将视其产品的创新能力、市场需求情况等做好相应的市场战略规划；

（3）海外应收账款的账期2月至5个月不等，公司已通过内部管理制度及严格考核，同时购买相关保险确保海外应收账款的安全性、及时性。

祝工作顺利！

13、问：集成灶未来是一种趋势，公司在这方面做了哪些准备呐？

答：您好！感谢您的关注！

万和作为国内厨卫行业龙头企业和领先品牌，集成灶是公司布局的战略范畴，利用公司 27 年厨卫行业专业技术沉淀和积累，融入吸油烟机的大吸力技术、燃气灶具的大火力技术及蒸烤箱的人性化设计融为一体，并结合消毒、保洁等综合功能，充分地运用到集成灶产品上，开发出具有保洁、消毒、保温、蒸洗、蒸烤等功能的 5 大系列产品，打造安全、节能、环保的集成灶产品满足用户的差异化需求。目前在产品工艺、渠道拓展、市场运营等方面取得了较为明显的成长。

祝工作顺利！

14、问：现在集成灶是一种趋势！集团公司有没有大力发展集成灶的想法？

答：您好！感谢您的关注！

万和作为国内厨卫行业龙头企业和领先品牌，集成灶是公司布局的战略范畴，利用公司 27 年厨卫行业专业技术沉淀和积累，融入吸油烟机的大吸力技术、燃气灶具的大火力技术及蒸烤箱的人性化设计融为一体，并结合消毒、保洁等综合功能，充分地运用到集成灶产品上，开发出具有保洁、消毒、保温、蒸洗、蒸烤等功能的 5 大系列产品，打造安全、节能、环保的集成灶产品满足用户的差异化需求。目前在产品工艺、渠道拓展、市场运营等方面取得了较为明显的成长。

祝工作顺利！

15、问：公司 2020 年度利润分配方案是？

答：您好！感谢您的关注！

公司经董事会审议通过的利润分配预案为：拟以公司截至 2020 年 12 月 31 日总股本 743,600,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 3.30 元（含税），共计 245,388,000.00 元；不转增；不送红股，剩余未分配利润结转以后年度分配。

祝工作顺利！

16、问：公司领导你们好在销售部是否将厨房电器热水器，集成灶热水器单独进行分家进行销售这样会有更好，让各进行发展。

答：您好！感谢您的关注！

公司会依据行业和市场发展状况做相应变化！

祝工作顺利！

17、问：在控制成本，提升毛利率方面，请谈下公司的具体办法？

答：您好！感谢您的关注！

公司将会加强内控管理，有效实施精益化生产，加大研发和市场开发，从而提高公司的效益。

（1）企业引入 IPD 体系，围绕用户创造价值，洞察需求，引领市场，实现客户需求驱动产品开发，同时充分瞄准竞争对手，加强市场研究和需求分析，做好业务策略及决策、产品规划和定义，加快开发进度，保障开发质量，控制开发成本，强化产品上市，大大提升新产品开发的成功率和商业化成效；

（2）引入 IPMS 体系，面向消费者传递产品价值，聚焦产品上市前端与销售相关各环节，围绕新品、单品，基于透彻的用户研究，将产品价值传递给用户，采用精准营销、精细化运营，将价值转变为价格；

（3）营销组织变革，开创渠道全员创业机制，区域所有销售人员的聚焦点从过去提货转向市场零售，以零售为抓手去抢夺市场资源，将产品和企业的价值传达给用户，提升效率，提高用户满意度，提升价值。

祝工作顺利！

18、问：您认为公司运作规范吗？

答：您好！感谢您的关注！

公司及公司董事、监事和高级管理人员均严格按照《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营活动，公司整体运作规范、独立性强、信息披露规范。

祝工作顺利！

19、问：目前视频直播带货已经成为新型的一种购物方式，请问贵公司有无打算与大主播联合视频直播出货啊？

答：您好！感谢您的关注！

公司积极采用直播、短视频等新兴线上营销模式，促进销售增长。2020 年是新媒体经济发展元年，直播带货已经成为消费者购物新趋势，我司先后与抖音一哥罗永浩、央视直播天团朱广权等进行合作，迎合社会趋势经济发展变化，也取得了不错的成绩。今年，我司不仅组建了抖音、快手的专业团队，还和快手顶级直播达人祝哥达成战略合作协议；并且，针对即将到来的 618 节点，已经和薇娅达成合作意向，目前正在进一步洽谈合作细节，以助力 618 能够取的更好的销售业绩。

祝工作顺利！

20、问：造成贵公司 2020 年毛利率下降的主要原因是什么？

答：您好！感谢您的关注！

公司 2020 年度产品毛利率下降造成原因如下：

（1）公司产品的销售结构产生了较大的变化，其中毛利率较低的海外产品销售同比增长较快；

（2）2020 年度原材料价格波动较大，价格上涨较为迅速。

综上所述，上述原因双重影响下引起了公司 2020 年度产品毛

