

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：23-01

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 2022 年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2023 年 5 月 5 日（星期五）下午 15:00-17:00
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 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，财务总监李越女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司有没有制定战略，把热水器或者跟厨房用具做到跟格力空调，美的空调，海尔冰箱一样世界知名。实在不行可以舍弃一个，专注于一个产业做到世界知名。只捡芝麻不捡西瓜不会长远，市场份额会被抢走。</p> <p>答：您好！感谢您的关注！万和将坚守燃气具主线，扛起燃气具专家旗帜，万和发展目标就是做全球燃气具行业领导品牌，要围绕燃气具这条主轴，去迭代和发展新的品类和新的市场。祝工作顺利！</p> <p>2、问：还没开始么？</p> <p>答：感谢您的关注！万和电气 2022 年度网上业绩说明会已经</p>

在三点准时开始。谢谢！

3、问：预计二季度营收和利润会超过一季度吗？

答：您好！感谢您的关注！公司严格执行经营计划，二季度最终的营收及利润请随时关注公司的业绩预告。祝工作顺利！

4、问：公司业绩尚可，为何股价跌跌不休，如何让投资者对公司未来抱有信心？

答：公司的股价受较多因素影响，经营层团队将进一步努力做好经营和管理，争取优异的业绩来回报股东，在做好经营的同时，高度重视投资者关系管理工作。祝工作顺利！

5、问：这个说明会这么看不了啊？

答：感谢您的关注！公司各领导正在认真和审慎地回答各位的提问，烦请耐心等待，谢谢！祝工作顺利！

6、问：公司下半年的业绩怎么样？泰国产业园什么时候可以贡献利润？谢谢

答：感谢您的关注！目前国内国际经营环境变化日新月异，我们会进一步进行市场导向，努力做好经营和管理，泰国工厂已于2023年4月奠基启动，具体进展详情请关注公司对外披露的相关公告。祝工作顺利！

7、问：针对目前市场过度饱和的情况，请问公司会采取什么样的方式来参与竞争和保证投资者的利益？

答：您好！感谢您的关注！在激烈的市场竞争环境下，公司认为企业之间比拼的是品牌力、产品力、营销力和服务力，在激烈的竞争中不断巩固自身行业地位和竞争优势，不断深化产品创新，构建全新的研发体系，加大基础研究和应用研究。祝工

作顺利！

8、问：经营计划是啥？

答：感谢您的关注！相关的经营计划系公司 2023 年度的预算经营目标。祝工作顺利！

9、问：公司供应链采取的什么策略？是与友商共有供应商还是自建，怎么做到关键部件保密？

答：公司的供应链策略是核心零部件自制为主，公司有自建的零配件工厂。技术保密也有相对应的管理制度，普通零部件自制加外协供应商一起供货，在品质保证和保密措施上也有非常正规的合同和协议。供应商是企业发展的合作伙伴，公司非常重视上下游价值链利益共享，价值链共同成长，共同发展。祝工作顺利！

10、问：未来公司有哪些新增的盈利点？

答：感谢您的关注！公司将计划投入以下三个方面：一是加大力度投入技术和产品创新，提升产品结构；二是进一步用精益化、自动化、数字化方法降本增效，提高内生增长能力；三是计划加大发展公司确定的第二引擎，比如厨房和卫浴空间、热泵、集成灶等品类。祝工作顺利！

11、问：预计分红除权除息日期大概是什么时候？

答：感谢您的关注！公司 2022 年年度利润分配方案需 2022 年股东大会审议通过后在两个月内实施完毕，具体时间目前暂不确认。祝工作顺利！

12、问：答非所问，麻烦再看看问题：公司供应链采取的什么策略？是与友商共有供应商还是自建，怎么做到关键部件保

密？

答：抱歉出现了一点小错误。公司的供应链策略是核心零部件自制为主，公司有自建的零配件工厂。技术保密也有相对应的管理制度，普通零部件自制加外协供应商一起供货，在品质保证和保密措施上也有非常正规的合同和协议。供应商是企业发展的重要合作伙伴，公司非常重视上下游价值链利益共享，价值链共同成长，共同发展。祝工作顺利！

13、问：燃气具专家体现在什么方面呢，口头说说没有意义。

答：您好！感谢您的关注！万和是以燃气热水器起家，燃气热水器一直是万和征战市场的拳头产品，在品类延伸时也是围绕燃气具做产品扩展，万和在燃气具领域拥有深厚的技术积淀，专利数量远远领先其它燃气具企业。祝工作顺利！

14、问：氢能源和热泵都有十分良好的前景，请问贵司在这两方面有什么样的规划？

答：您好！感谢您的关注！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投入技术和产品创新。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，未来，我们在热泵这个产业将进一步加大研发和技术投入，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！

15、问：公司要不要考虑增加小家电业务，光靠厨卫加上现在地产行业下行，很难找到利润增长点。

答：您好！感谢您的关注！公司持续关注市场新需求，挖掘市场新增长点（包含但不限于小家电），同时努力做好经营，巩固已有品类行业地位。祝工作顺利！

16、问：请问董事长，万和对股价连续下跌，你们会采取什么应对的办法。

答：您好！感谢您的关注！股价是受诸多因素影响的，作为企业重点是做好自身经营和未来发展的规划。祝工作顺利！

17、问：零部件屏蔽泵的最大供应商是哪家公司？

答：感谢您的关注！公司供应商采购情况属于公司内部商业机密。祝工作顺利！

18、问：公司出口业务今年会是什么情况？

答：您好！感谢您的关注！今年以来美元走势不明朗，全球经济体整体预计疲软，各国通胀严重，公司将努力加强自身服务促进海外业务发展。祝工作顺利！

19、问：公司的股价一方面代表了二级市场的情绪，一方面也是公司价值的体现，反过来说，公司股价的长期低迷也会使消费者误认为公司经营是不是出了问题，请问这方面公司是作何考虑？

答：感谢您的关注！股票的升跌受诸多因素影响，公司将保持开放态度与市场以及投资者保持沟通。祝工作顺利！

20、问：针对国家提出的一带一路战略，请问公司有怎样的规划，现在进展什么程度？未来会到什么程度？

答：您好！感谢您的关注！在海外销售领域，借助国家“一带一路”的政策东风，万和积极拓展“一带一路”沿线国家和地

区市场，着重将产品出口重点聚焦在俄罗斯、南美、中东、东南亚、南亚等海外新兴市场，以多元化渠道推动万和海外业绩实现稳健、快速增长。祝工作顺利！

21、问：质量体系谁挂帅？用户反馈问题是什么流程，对标小米有哪些做的不够好的地方？

答：感谢您的关注！公司人力资源情况属公司内部商业秘密。公司重视用户反馈问题，并制定相应的管理流程，确保对客户的需求作出迅速的响应。祝工作顺利！

22、问：董事长你好，请问万和未来会不会规划研发新能源、新科技项目。

答：您好！感谢您的关注！万和的发展主要依靠持续的技术创新，我们已经在高度关注新能源、新科技项目，我们会做好充分的调研和评估，再来决定是否投入研究相关产业。祝工作顺利！

23、问：请问企业后期发展趋势如何呢？

答：您好！感谢您的关注！2023年是万和成立30周年，我们将进一步推进职业化、规范化、国际化，经营团队将进一步脚踏实地、潜心转型，最重要是真正以用户为中心重构价值链，以此来建立新的盈利模式和经营体系，同时进一步投入产品创新和技术创新，用科学的工具方法构筑全价值链效率和成本优势，用更好的业绩来回报股东。祝工作顺利！

24、问：面对股价持续下跌，公司有无股份回购计划或者员工持股计划？

答：您好！感谢您的关注！截至本回复发布时止，公司董事会暂未收到相关股份回购计划的通知。为提升员工积极性和稳定

性，公司后续会根据企业发展和实际情况确定是否实施员工持股计划。祝工作顺利！

25、问：欧洲市场对热泵的需求度，今年会比 2022 年更好吗？

答：您好！感谢您的关注！根据相关的调研报告以及我们的感受，欧洲市场对热泵的需求热度会持续，但是市场需求是多元化的。祝工作顺利！

26、问：感觉万和的门店很少看见，公司是不是可以大力发展线下门口和线上融合？

答：您好！感谢您的关注！公司目前的网建策略是一二线城市市场大力拓展苏宁、京东、五星等 KA、地标门店、家装建材等终端零售网点，三四级下沉市场全力进驻京东专卖店、零售云、天猫优品等新零售渠道、专卖店等，同时适应新的用户触点变化，积极布局抖音、直播及私域等新媒体，实现立体的全域网络布局。祝工作顺利！

27、问：公司的供应链策略是核心零部件自制为主，这个点赞，老实说，我买过很多个壁挂炉、热水器，没有一个万和的，相比小松鼠壁挂炉，万和壁挂炉自认为水平如何？更高、相当还是不如？

答：您好！感谢您的关注！用户的不满就是公司的改变机会，公司将在做好产品、服务等方方面面已经有了更高的目标和要求。万和的燃气热水器连续 19 年线下销量第一，壁挂炉也是国内品牌中排名非常靠前的品牌，我们对自己的研发、制造和供应链的沉淀很有信心，现在国内市场渠道裂变、用户分层非常剧烈，公司不单是在产品本身，而且会在渠道变革上进一步努力。祝工作顺利！

28、问：怎么看待海外热泵市场的前景，海外热泵占据最大份额的友商是哪家，占比多少？

答：感谢您的关注！公司看好海外热泵的发展，将积极加入国内和国外市场。祝工作顺利！

29、问：创意化个性家电方面，请问公司有没有布局？

答：您好！感谢您的关注！公司持续关注市场新需求，挖掘市场新增长点，创意化个性家电是未来发展方向，也是公司关注点之一。祝工作顺利！

30、问：公司热泵产品出口 2023 年至今的订单情况如何？

答：您好！感谢您的关注！我们积极抓住热泵这个新风口，上半年从研发、生产、实验室方面进行了较大的投入。研发上开发了一系列多功率的新冷媒取暖产品，生产和实验室也进行了新冷媒的升级和扩建，2023 年至今销售也较为稳定和持续增长，对全年销售预测也保持乐观。祝工作顺利！

31、问：公司处于厨电行业受房地产景气度影响大。公司如何看待这一因素在 2023 年影响？

答：您好！感谢您的关注！今年以来扩大内需、以旧换新、绿色消费等政策改变很大，房地产政策也在放松，鼓励扩大消费，用户需求也在逐渐释放（新房整装、老房局改），家装红利渐显，流量前置化趋势明显，在巨变的时代面前，内生能力是靠时刻积累的，面对变化和不确定性，我们唯一能做的就是做好自己，抓住经营本质，时刻保持危机意识，不断追求做得更好。祝工作顺利！

32、问：预算经营目标是公开的么，我们看不看得到？

答：您好！感谢您的关注！预算经营目标为内部考核性指标，

	<p>公司未来的具体业绩情况请您留意公司对外披露的定期报告。祝工作顺利！</p> <p>33、问：目前有成熟的创意个性家电问世吗？有形成销量吗？</p> <p>答：您好！感谢您的关注！公司主营厨卫家电产品，积极在功能上针对用户的需求做个性化创意，如小圆点、零冷水等，受到了广大消费者的青睐。祝工作顺利！</p> <p>34、问：对于日益激烈的市场竞争环境，公司未来有无核心技术优势立足于市场不败之地？</p> <p>答：您好！感谢您的关注！首先不管什么思维，产品是根本，只有做好产品、厚积薄发，企业才能持续发展。我们已经构建了科学的用户研究和研发创新体系，用体系来保证我们持续投入产品创新和技术创新，保证我们有源源不断的核心差异化技术出来。举个例子，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，万和也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，在这个领域，我们有研究类、储备类和应用类的一系列技术。未来，我们在热泵这个产业将进一步加大研发和技术投入，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！</p> <p style="text-align: right;">（完）</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 5 日