

证券代码： 300272

证券简称：开能健康

开能健康科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年4月29日（周一）下午 13:00~15:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长瞿建国 2、副董事长/总经理 瞿亚明 3、独立董事朱震宇 4、财务总监刘文军 5、董秘徐延茂 6、长江保荐代表人李光耀
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请分析一下近三年公司的毛利率水平？</p> <p>投资人你好，近三年，公司毛利、毛利率水平如下：</p> <p>2021年至2023年，公司毛利分别为50,538.85万元、56,382.56万元及62,741.14万元，呈现稳定增长。报告期内公司毛利率分别为33.44%和33.95%、37.53%，最近三年毛利率水平稳中有升。谢谢关注。</p> <p>2、公司有没有考虑开启直播卖货模式，售卖净水机产品？</p> <p>投资人你好，公司在加大渠道品牌方面的投入，这个建议我</p>

们会考虑的，谢谢关注。

3、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、公司发行的2.5亿元可转债募投项目进展如何？目前已经进入转股期，下一步将如何推动转股？2、新“国九条”对分红提出具体要求，公司目前的分红现状是否会触及ST？未来公司分红政策会做哪些调整？

投资人你好，可转债募集2.5亿，目前使用了约6600万，进度为26%。开能作为市场分红的急先锋，年年分红，累计分红比例超过归母净利润的40%，还提倡一年多次分红，就分红状况不会导致st，谢谢关注。

4、请问当前的毛利水平与以往相比，目前是否属正常水平？

投资人你好，目前综合的毛利率37.53%，属于正常水平。谢谢关注。

5、请问如何理解净水行业向健康化和数智化发展？

您好！公司最早进入全屋净水领域，在行业内有较强的影响力和深厚的技术积淀，公司的相关技术改进和储备已超越大部分公司，结合目前市场上对该类产品定制化、智能化的需求，产品会多偏向于IoT、物联网方面发展。

公司早期的主要业务为ODM制造，这个是公司的基础和核心，未来公司不断提升智能制造的能力建设。通过自动化车间、黑灯工厂、立体仓库等运营手法，特别是近三年一直在数字化、智能化的管控，通过BI管理，将工厂、产业链、客户、产品等数据的互联，运用SAP、CRM、MES等多套数字化软件，不断提高产品的智能制造水平。

公司不断致力于发挥自身一站式平台、柔性定制优势，保证公司产品持续稳定的利润水平。

6、请问公司采取了哪些措施来优化供应链管理并降低成本？

投资人你好，公司将充分利用既有优势，如良好的品牌形象

和智能制造优势，以及产品研发及管理创新等，做好加工成本、物流成本、销售成本的控制，同时公司不断扩展下游行业，进一步提高产品的附加值，满足消费者对健康用水的追求，降低原材料价格波动对公司整体业绩的影响，谢谢！

7、请问公司未来的营销投入规划？

您好！公司希望三年内销翻一番，国内小水市场规模 300 亿，希望通过小水市场发力、转债募投的线下投入，使公司在小水的品牌知名度在规模上有所体现，从而带动大水的销售规模。另外公司已经在高铁等地的广告投入，也在小红书、抖音等线上媒体投入广告，可以促进经销商的业务发展。

8、请介绍一下公司的销售定价策略？

投资人你好，公司根据不同的销售模式采取不同的定价策略，主要参照市场价格和客户情况的采购情况，进行自主定价的定价策略。在国内净水行业中，本公司属于规模较大、技术水平较高、客户较为优质的生产企业，具有一定的销售议价能力。谢谢关注。

9、请问公司如何看待行业发展现状？

投资人你好，近年来，基于我国城市居民对于健康饮水的需求越来越强烈，随着互联网直播、短视频、社交电商快速兴起，产品使用年限超期、家电以旧换新、二胎家庭增加导致用水需求增加以及对水质日益关注趋势，净水器的重要性已经深入人心，针对国内市场具有较大增长潜力，且趋势稳健。

欧美发达国家净水器 80%以上的渗透率，日韩 95%以上的渗透率，市场发展较为成熟，增速稳健，据行业预测 22 年北美家用水处理市场规模 21 亿美元，预计 23-30 年增速 7.4%，主要集中在美加墨市场，其中美国份额 65%。欧洲水处理市场预测 23-28 年复合增速为 7.6%。

中国企业在人居水处理领域起步较晚，当前渗透率较低，仅为 20%以上。但近几年随着人们健康意识和消费水平的不断提高，中国人居水处理行业快速发展，成为潜力巨大的市场。中国庞大

的市场吸引着国内外、行业内外越来越多的参与者，使得行业竞争程度增加。由于国外品牌对相当一部分的中国消费者来说仍具有较高的吸引力，从而对中国本土的具有全屋水处理设备研发和整机制造能力的生产企业构成了一定的挑战。

未来，逐步完善的国家有关标准和制度将促成人居水处理设备的生产企业面临重新洗牌的格局，不达标的企业将被淘汰出局，而资金实力雄厚以及技术研发、成本控制、售后服务及长期营销策划等综合管理能力强的企业将在竞争中取得优势地位。

谢谢关注。

10、公司近期有没有股东减持计划？

投资人你好，瞿总如有相关计划，将会提前告知并披露。据我所知，瞿总近期没有相关安排，谢谢关注。

11、请问公司营业成本有哪几个方面构成？

投资人你好，公司营业成本主要由直接材料、人工、制造费用、运费及其他构成，其中材料成本占比较大，达到 74%左右。谢谢关注。

12、请问过去一年公司研发方面成果如何？

投资人你好，技术研发方面，2023 年当年完成项目总数 78 个，正常按计划 75 个，终止 3 个，计划完成率 96%，其中 AB 类项目为 93%。本年度提交专利申请 50 件，授权 35 件，专利维护 287 件。新技术平台类三个项目，2023 年多款新产品软水机投入市场，采用了一些整机应用技术，电池控制阀、大尺寸触摸屏、激光缺盐报警、呼吸灯等技术集成后，市场推广后很快获得认可。谢谢关注。

13、可否在具体介绍下星雅航空的业务资质如何

投资人你好，星雅航空主运营基地位于深圳宝安国际机场，公司实施全球化布局发展，在北京、上海、广州、成都及香港、美国洛杉矶均设有分子公司及运行保障基地，公务航空领域综合实力位居全国第一梯队。星雅航空目前机队包含全球各大主流私人飞机品牌：湾流、庞巴迪、达索、豪客比奇等，公司自有 1 架

小型固定翼飞机西锐 SR20。同时公司持有 IS-BAO 第三阶段的认证并具备多个国家的运行和维修资质：中国、美国、开曼群岛、马恩岛、圣马力诺等，运行网络覆盖全球。星雅集团拥有的业务资质和牌照还是很非常有价值的。谢谢关注。

14、请介绍下公司的区位优势？

您好！公司所在地上海市位于长三角中心，陆路、水路运输发达，有利于公司降低运输成本。公司主要生产基地均位于长三角，珠三角地区，长三角、珠三角产业集群，劳动力丰富，是全国重要的生产基地，长三角珠三角的一体化更加有利于公司生产的稳定及制造成本的降低。

15、请问公司用可转债募集资金使用情况？

投资人你好，公司可转债募集项目分别为健康净水装备生产线数智化升级及扩建项目及补充流动资金，计划分别投入 20,000 万元及 5,000 万元，截至 23 年末，整体使用进度为 26.32%。谢谢。

16、请问公司国内的销售模式？

投资人你好，公司面对国内外市场进行销售，销售模式可分为直销模式和经销模式。直销模式是公司直接将产品出售给终端消费者的销售模式。经销模式根据客户的不同产品需求可分为品牌经销模式、ODM/OEM 模式和卖场销售模式。品牌经销模式是公司通过授权品牌经销商销售开能旗下的人居水产品。ODM/OEM 模式是公司向其他品牌商提供代工生产服务并提供无商标产品或客户商标产品的销售模式。

卖场销售模式是公司向家居产品卖场销售的模式。谢谢关注。

17、请问公司最近三年期末应收账款的情况？

投资人你好，最近三年，公司应收账款账面余额分别为 24,270.32 万元、22,899.56 万元和 21,363.33 万元，占营业收入的比例分别为 16.06%、14.22%和 12.78%。

最近三年，公司应收账款账面余额总体呈稳定降低趋势，公司在

赋能助力国内终端业务的同时，积极加强国外市场的开拓力度，公司核心主业的销售收入保持较强的增长势头，同时注重应收账款的回款，2023 年公司销售回款情况良好，在销售收入持续增长的同时，应收账款账面余额较 2022 年保持持续降低。谢谢关注。

18、请问美元汇率及国际运费对公司利润的影响如何？

您好！今年美元汇率的波动对公司的影响是积极的，截止 2023 年底，公司美元现金 5500 万元，同时今年的国际运费也已经降至正常水平。

19、请介绍一下净资产收益率和每股收益？

投资人你好，近三年净资产收益率和每股收益(归属于公司普通股股东的净利润)如下：2021 年至 2023 年净资产收益率分别为 8.90%、7.61%、11.42%，每股收益分别为 0.18、0.16、0.24 元。谢谢！

20、请问公司是否考虑增加分红情况？

投资人你好，公司是在综合考虑公司的长期经营及可持续发展、全体股东的整体利益等因素后，制定分红及分红金额；基于公司的发展战略，预计未来几年仍有新项目投资，资本性支出相对比较多；公司分红自上市以来分红率已持续增加；公司将继续努力做好各项经营工作，希望以良好的业绩回报广大投资者。谢谢关注。

21、请问公司收入同比增加，营业成本反而降低，毛利提升的原因？

投资人你好，公司 2023 年度营业收入 16.72 亿元，同比增加 0.67%。营业成本 10.44 亿元，同比降低 4.79%。毛利率同比增加 3.58%，主要受以下因素影响：（1）本期材料价格有所降低；（2）运费调整；（3）规模效应释放推动毛利率提升，另外通过数字化智能化管理软件，提升了管理的精度，综合作用下，使得毛利率从 33.44%提升至 37.53%，24 年一季度毛利率达到了

40%，今年争取保持在较高水平。谢谢关注。

22、请问在面对宏观经济不确定性和行业变化时，公司有哪些应对策略来保持业务的稳定和增长？

您好！宏观经济面临多重挑战，国际环境复杂多变，国内经济有所复苏，公司将积极应对市场环境和消费者需求的变化，聚焦市场、产品、渠道和供应链等，深入开展全产业链优化，强化产销协同和精细化管理，持续提升服务质量和效率。积极求变、砥砺前行，谢谢！

23、请问公司生产基地布局情况？

您好！开能健康全系列水处理产品及零部件产品的主要生产基地位于上海浦东、浙江慈溪、江苏宜兴。上海浦东川沙本部主要围绕整机和自动化部件，慈溪侧重 RO 机，宜兴主要生产桶和阀。公司产品涵盖 8 个大类、83 个系列、1700 多个品种规格，远销 100 多个国家和地区。

24、请问公司应收账款坏账准备计提情况？

感谢您的关注。报告期公司充分估计了应收账款发生坏账的可能性，并足额计提了坏账准备。截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄 1 年以内占 91.96%，公司应收账款风险较低。

25、瞿董事长，我持有贵公司股票三年多了，一直都在低位徘徊，至今离解套还甚远。请问贵司是不是不支持企业市值做大？不给我们散户赚钱？

您好！公司股票二级市场的表现是由市场来决定的，受到诸多因素的影响，包括宏观经济影响。我们将一如既往认真做好各项经营工作，充分利用公司的自身优势，为消费者提供安全、健康、智能的饮水设备，进而提升公司的竞争力。我们的产品结构、竞争力、市场占有率，近两年在同行业还是有明显增强的。股价表现受多种因素影响，公司也采取了积极的股价稳定措施方案，如股份回购、多次分红等等措施增强二级市场的信心，提升投资者回报。

26、请问董秘 以美国佬的风格，动不动就制裁，公司在美的经济活动未来会不会受到影响！

投资人你好，公司外销收入占比在 60%以上，其中北美地区收入占比 40%，公司在美国销售产品为民用净水产品，不涉及敏感领域，且北美开能及其团队在当地运营超过 50 年，员工均为外籍人士，我们认为不存在这种风险。谢谢关注。

27、股票还在 2800 呢

感谢您的关注！

28、请问今年能翻几倍

您好！公司股票二级市场的表现是由市场来决定的，受到诸多因素的影响，包括宏观经济影响。我们将一如既往认真做好各项经营工作，充分利用公司的自身优势，为消费者提供安全、健康、智能的饮水设备，进而提升公司的竞争力。我们的产品结构、竞争力、市场占有率，近两年在同行业还是有明显增强的。股价表现受多种因素影响，公司也采取了积极的股价稳定措施方案，如股份回购、多次分红等等措施增强二级市场的信心，提升投资者回报。

29、你好！请问公司是否有做市值管理？不然为什么股价常年 5 块左右

您好！公司股票二级市场的表现是由市场来决定的，受到诸多因素的影响，包括宏观经济影响。我们将一如既往认真做好各项经营工作，充分利用公司的自身优势，为消费者提供安全、健康、智能的饮水设备，进而提升公司的竞争力。我们的产品结构、竞争力、市场占有率，近两年在同行业还是有明显增强的。股价表现受多种因素影响，公司也采取了积极的股价稳定措施方案，如股份回购、多次分红等等措施增强二级市场的信心，提升投资者回报。

30、股价一直不涨，3 年多从 7 元一直跌到现在？还利好一

直有

您好！公司股票二级市场的表现是由市场来决定的，受到诸多因素的影响，包括宏观经济影响。我们将一如既往认真做好各项经营工作，充分利用公司的自身优势，为消费者提供安全、健康、智能的饮水设备，进而提升公司的竞争力。我们的产品结构、竞争力、市场占有率，近两年在同行业还是有明显增强的。股价表现受多种因素影响，公司也采取了积极的股价稳定措施方案，如股份回购、多次分红等等措施增强二级市场的信心，提升投资者回报。

31、请问如何看待开能股价偏低这个问题？

您好！公司股票二级市场的表现是由市场来决定的，受到诸多因素的影响，包括宏观经济影响。我们将一如既往认真做好各项经营工作，充分利用公司的自身优势，为消费者提供安全、健康、智能的饮水设备，进而提升公司的竞争力。我们的产品结构、竞争力、市场占有率，近两年在同行业还是有明显增强的。股价表现受多种因素影响，公司也采取了积极的股价稳定措施方案，如股份回购、多次分红等等措施增强二级市场的信心，提升投资者回报。

32、请问人居水处理上下游之间关系？

您好！人居水处理设备行业的上游行业是塑料粒子、树脂、活性炭等大化工行业，上下游产品关联度高。上游行业主要为成熟的基础化工产业，总体的市场供应相对充足。净水器等家具设备制造行业属于劳动密集型行业，若原材料价格出现较大增长，或因宏观经济环境变化和政策调整使得劳动力、水、电、土地等生产要素成本出现较大波动，终端产品的整体销售价格将会有较大程度的波动。因此就本行业而言，上游原材料价格及规格等变动将对中游生产具有较大的影响。

人居水处理设备最终由终端用户使用。人们收入提高、购买力增

强、健康消费意识提升等都将带动人居水环保行业的发展。按照不同的使用场景下游用户可分为商业用户、家庭用户和工业用户。

33、请问公司基本情况怎么样？

您好！开能健康是一家全球人居水处理综合解决方案及产品和服务的提供商。2001年，公司在国内率先提出了“全屋净水”的人居用水理念，并自设立以来一直致力于全屋净水机、全屋软水机、商用净化饮水机、RO膜反渗透净水机、多路控制阀、复合材料压力容器、膜元件等人居水处理产品及核心部件的研发、制造、销售与服务。

针对各种场所健康用水需求，公司提供包括居家用水解决方案、商务用水解决方案、公共设施用水解决方案及其他特殊条件定制用水解决方案等，为客户提供现场考察、方案设计、设备安装调试和售后服务等一系列服务。

34、作为投资者，公司是否可以组织投资者去参观公司！

投资人你好，投资者有两种范式可以参观上市公司，1、通过所在券商提出申请，券商会和董秘办做沟通安排；2、还可以通过工业旅游部了解开能的工业旅游景点。谢谢关注。

35、请问公司产品的市场容量如何？

您好！2023年在外部环境逐渐回归正轨下，复苏与结构升级成为水家电市场发展的主基调。奥维云网（AVC）推总数据显示，2023年水家电（净水器，净饮机，饮水机，净水设备-线上）市场零售额为297亿元，同比增长10.8%，零售量2627万台，同比增长2%。国内全屋净水设备为代表的线下产品因其销售数据难以统计，根据主要生产者提供的零售数据推算约70亿元。据奥维云网（AVC）监测数据显示：2023年全国商品住宅精装修市场新开盘项目1564个，精装渗透率为37.2%，净水器配置率从2019年的13.9%持续上升至2023年27.1%；从品牌内外资来

看，2023年精装修净水器（主要是前置过滤器及其他小水产品）市场配套中，外资品牌份额72.2%，内资品牌份额27.8%。就地区分布而言，精装净水器配套项目主要集中在华东地区，市场份额51.1%，华北地区31.0%；就单个城市而言上海、杭州、北京位居前三。精装配套开发商中，前十开发商份额占比44.1%，同比增长3.0%，随着市场环境的逐步复苏，预计2024年净水器配置率将达30%，较上年增加2.9%。

三四线城市以及广大农村地区对净水器的认知和消费需求也在持续释放，伴随对水处理设备认知度的逐渐提高。随着行业规范化发展，规模化生产带来成本优势后，耗材存在降价空间，以及自助换芯产品的推广，制约家用净水器选购的不利因素或逐步消除，释放消费需求。考虑到庞大的人口基数和居民收入增长释放的消费潜力，至2030年增量市场空间有望超过800亿元。

36、请问公司2023年及2024一季度经营情况是怎样的？

您好！2023年公司实现营业收入16.72亿元，较上年增长0.67%，主要由于上年受外界客观因素影响较大，国内销售进度滞后且生产成本及运输成本等均高于正常水平，而本期无此影响，公司整体销售毛利率从33.95%提高至37.53%，因此本期归母净利润约为13,245万元，较上年同期增加43.09%，扣非后归母净利润约为10,476万元，较上年同期增加42.53%。

2024年一季度收入3.81亿元，较上年增长2.51%，归母净利润0.22亿，较上年增长34.24%，扣非后净利润0.20亿元，较上年增长27.63%，毛利率延续了环比增长势头达到了40%。

37、公司接下来能否在市值管理发力？比如回购注销等等，股价长期低迷对公司发展没有任何好处。

投资人你好，公司在市值管理方面，主动采取了多次分红、积极回购等措施。然而二级市场的价格波动，受多方因素影响，我们对公司的业务前景非常有信心。谢谢关注。

38、原能对公司未来业绩增长有没有帮助？

您好，原能已经打好了良好的基础，对公司未来的业绩增长肯定是有帮助的。

39、请问董事长，公司近段时间机构调研比较多，但是始终没有看见机构参与，请问有什么原因他们调研后没有参与。

投资人你好，一般来说，机构研究人员对企业调研后，将向买方推介，买方需要有投资决策过程。总体而言，经过 100 多次的调研参观讨论，研究员对公司加深了印象，了解产品及行业，整体判断公司质地非常优秀，投资风险很小，由于公司市值规模不高，各家对规模的入池标准不一样，从而也有进度上的差异。具体可以看下公司定期报告上的前十大股东。我们欢迎与投资者全方位的沟通和交流，谢谢关注。

40、请问公司 2024 年海外市场有什么开拓计划？

您好，经过多年的国际市场深耕，公司已经在主要的国际市场取得不错的市场地位，在国内企业大举“出海”之际，公司凭借“智能制造”的供应链和产品的优势，继续深耕国际市场，聚焦重点国家，布局自己的渠道和客户，主动走出去下市场调研和访谈，也积极的邀请老客户及目标客户进来；同时，结合网络推广，领略中国智能制造的产业链升级带来的竞争优势。国际业务大区 2024 年更加聚焦：意大利，英国，印度，美国及南美市场等。欧洲特区在过去的一年中渠道下沉战略有了良好的实践，2024 年继续按计划执行渠道下沉战略，为下沉市场客户开发差异化平台产品，并且开始调研建立欧洲本土化支持中心的可行性，来更好的赋能客户。东南亚 RCEP 区域在 2023 年聚焦泰国市场，通过多次市场调研，客户拜访，厘清了主要 3 类渠道和目标客户，并已经完成头部客户开发和合作项目落地，2024 年将复制泰国市场开拓模式，重点开发印度尼西亚和菲律宾市场。

41、公司净水器在国内发展好想比较缓慢，随着国人净水意识的提升，希望公司能加大国内市场的发展力度。

感谢您的建议，国内品牌业务已经成为公司战略发展方向，

我们不但看好国外市场，同时也非常看好国内市场的发展前景，国内市场发展更大，更有利于打造可持续服务型销售。

42、请问美元汇率及国际运费对公司利润的影响如何？

感谢您的关注。报告期美元汇率的波动对公司的影响是积极的，截止 2023 年底，公司美元现金 5500 万元，同时报告期国际运费也已经降至正常水平。

43、您好，请问贵公司过去一年净利润的增长率远高于营业收入增长率，这背后的原因是什么呢？

感谢您的关注。1、报告期处置世纪丰源部分股权并不再纳入合并报表范围内，收入口径发生变化。2、报告期原材料价格和海运成本下降，导致整体销售毛利率显著提升。

44、公司对低空经济有何布局？

投资人你好，公司发展战略为双能驱动，专注于人居家庭提供健康服务、水健康、净水处理设备，细胞健康也是我们未来的发展领域。长期以来，我们也一直支持原能的前瞻性布局。星雅集团专注于公务机及其相关业务，目前也在布局低空领域，对此，我们非常支持，也会加强和星雅之间的互动和交流，谢谢关注。

45、请问公司各项费用占营收比重？

感谢您的关注。报告期公司销售费用、管理费用、财务费用、研发费用分别为 17,615.63 万元、21,171.97 万元、813 万元、6,741.66 万元，占营收比重分别为 10.54%、12.66%、0.49%、4.03%。

46、您好，公司是否有计划继续增加投资星雅航空？

投资人你好，如有相关披露事项，请以公司公告为准。谢谢关注。

47、请问公司经营活动产生的现金流量净额增加，主要原因？

感谢您的关注。报告期经营活动产生的现金流量净额 37,483.04 万元，较上年同期增加 141.15%，主要系公司加强存

货管理，减少采购付款，以及由于国际形势的变动海运费大幅下调所致。

48、请介绍一下公司未来三年的发展战略？

未来，公司将以“双能驱动”作为发展战略，将用水健康与细胞健康一起带给每一位客户，公司将与参股公司原能集团共同驱动，将为客户带来更全面的健康体验。

一方面，公司将继续以全屋型居家水处理设备为核心，根植上海立足华东、充分发挥规模自动化智能制造、实体型经济主体等独特优势。公司将持续完善多种业务模式，深度拓展国内净水市场，持续发挥垂直整合供应链优势拓宽国外市场，同时依托公司全屋型居家水处理已有先发优势，提升公司在终端净水设备和工业净水设备的市场份额；通过聚力研发技术创新、智能制造升级、经营效率优化，为客户提供更具成本优势和品质卓越的产品；通过DSR服务团队、服务流程及服务标准的优化，扩展终端服务的覆盖区域；立足居家用水健康，延伸到学校、医院、餐饮酒店、游乐场所等全区域；完善产业布局、投资、收并购，发挥生态协同效应，进一步巩固行业地位，扩大市场份额。

另一方面，基于近年来生命科学和医药产业飞速发展，开能健康作为原能集团创始股东且持股第一大股东，将积极参与并推动其相关产业的投资合作及发展，进一步完善公司在健康产业生态圈的投资布局，为公司产业链合作伙伴及全体股东创造更好的投资平台及投资回报。原能集团发展至今已孵化多家细胞上下游的优秀企业，能够实现盈亏平衡，呈现出良好的发展势头。

49、净水器行业发展很慢，公司作为制造业，是否应该考虑参与有关低空经济的制造，如 evtol

感谢您的建议！

50、您好！针对年报亮点中 23 年的股利发放，请问公司是否制定了股利发放政策？后续年份是否稳定发放？

投资人你好，公司自上市以来，每年分红，累计分红金额

5.73 亿元，占归母净利润的 46%，并在本次董事会上提议了中期分红规划，未来实现多次分红，上述内容拟写入公司章程中，谢谢关注。

51、请问公司旗下参股的星雅航空的经营情况如何？

投资人你好，星雅航空为公司参股企业原能集团的对外投资。经了解后，该公司目前经营正常，除原有公务机相关业务外，还在布局低空领域的业务，具体请以星雅集团的官网及公众号为准。谢谢您的关注。

52、请介绍公司技术创新机制？

您好，公司非常注重新产品的开发和技术创新机制的建设，建立了较为高效的创新机制同时采取多种措施激励员工的创新热情。（1）人才培养与激励机制：公司设置了专项的项目成果转化专项奖励鼓励研发人员的技术创新，对不同创新研发项目赋予不同奖励，有效推动了客户导向型研发项目的快速实施、促进技术导向型基础研究类研发项目的转化应用，鼓励新研发项目推进过程得到相关职能部门的快速响应，推进项目制研发模式的实行。（2）技术储备及研发：公司根据业务发展目标，紧密地结合市场发展方向，进行研发课题选择、研发项目人员组织、项目管理、研发成果评价等。（3）研发机构体系：公司现有的研发机构将研发职能分解到各个具有专业能力的事业部。这种模式使各部门在明确研发分工的同时发挥自身在各自领域内的特长，使公司的研发效率更高、能力更强。同时研发作为开能核心竞争力，是集团投入的重点方向。

53、公司实施年度分红及中期分红后，会不会对公司经营产生资金压力

投资人你好，公司自上市以来的分红金额占归母净利润 46%，近三年（20-22 年）占比为 63%，加大对投资人的现金分红比例和分红次数，是公司践行质量回报双提升的具体措施之一。同时市场资金充沛，经营现金流良好，处于良性健康发展。

54、公司研发的情况如何，会有新产品逐渐推出吗？

您好，公司非常注重新产品的开发和技术创新机制的建设，建立了较为高效的创新机制同时采取多种措施激励员工的创新热情。（1）人才培养与激励机制：公司设置了专项的项目成果转化专项奖励鼓励研发人员的技术创新，对不同创新研发项目赋予不同奖励，有效推动了客户导向型研发项目的快速实施、促进技术导向型基础研究类研发项目的转化应用，鼓励新研发项目推进过程得到相关职能部门的快速响应，推进项目制研发模式的实行。（2）技术储备及研发：公司根据业务发展目标，紧密地结合市场发展方向，进行研发课题选择、研发项目人员组织、项目管理、研发成果评价等。（3）研发机构体系：公司现有的研发机构将研发职能分解到各个具有专业能力的事业部。这种模式使各部门在明确研发分工的同时发挥自身在各自领域内的特长，使公司的研发效率更高、能力更强。同时研发作为开能核心竞争力，是集团投入的重点方向。

55、有没有考虑双主业方向规划布局？

投资人你好，公司目前的主业是人居净水业务，业务范围从全屋净水拓展到小水市场，从制造发展到智能制造及品牌渠道。我们长期看好原能所处的细胞行业的发展前景，未来将不断支持原能在这方面的深耕。谢谢关注。

56、公司如何建立核心技术和自主研发？

您好，公司非常注重新产品的开发和技术创新机制的建设，建立了较为高效的创新机制同时采取多种措施激励员工的创新热情。

（1）人才培养与激励机制：公司设置了专项的项目成果转化专项奖励鼓励研发人员的技术创新，对不同创新研发项目赋予不同奖励，有效推动了客户导向型研发项目的快速实施、促进技术导向型基础研究类研发项目的转化应用，鼓励新研发项目推进过程得到相关职能部门的快速响应，推进项目制研发模式的实行。

（2）技术储备及研发：公司根据业务发展目标，紧密地结合市场发展方向，进行研发课题选择、研发项目人员组织、项目管理、

研发成果评价等。

(3) 研发机构体系：公司现有的研发机构将研发职能分解到各个具有专业能力的事业部。这种模式使各部门在明确研发分工的同时发挥自身在各自领域内的特长，使公司的研发效率更高、能力更强。

同时研发作为开能核心竞争力，是集团投入的重点方向。

57、刘总您好！年报亮点说净利润增加 43%，但是营业收入为何只上涨 0.67%呢？

感谢您的关注。1、报告期处置世纪丰源部分股权并不再纳入合并报表范围内，收入口径发生变化。2、报告期原材料价格和海运成本下降，导致整体销售毛利率显著提升。

58、独立董事作为上市公司重要人员，关于独立董事工作规范，请问贵公司是否有建立相关制度？

您好，公司依据相关法律法规、规范性文件的有关规定，公司修订了《开能健康科技集团股份有限公司独立董事制度》，对独立董事任职资格、选聘、任期、享有职权等作出了详细的规定。公司现任 5 名董事，其中 2 名独立董事，占董事全体成员的比例不低于三分之一，其提名及任职资格均符合相关法律法规的规定。谢谢关注。

59、您好！公司年报亮点显示营业收入上涨 0.67%，净利润增加 43%，这个比例是不是不太匹配？具体是什么原因造成的呢？

感谢您的关注。1、报告期处置世纪丰源部分股权并不再纳入合并报表范围内，收入口径发生变化。2、报告期原材料价格和海运成本下降，导致整体销售毛利率显著提升。

60、公司有什么技术储备？

您好，公司所拥有的整机集成应用技术和自动多路控制阀、复合材料压力容器、膜元件等专业部件产品的研发制造与销售能力，持续保持在行业内综合能力的领先地位，同时正进一步加大

对于工业技术的研究。

61、您好，请问公司外销比例较大，面对境外经营风险，有什么应对方法？

投资人你好，长期以来，公司外销收入占比在 60%以上，面对境外经营情况中可能产生的市场波动风险、贸易政策风险、汇率波动风险等，公司采取了一系列被实践证明是行之有效的措施，我们还会根据情况，适时调整。具体可以查阅年报第三节 管理层分析讨论之风险章节相关内容。谢谢关注。

62、公司在2月6日和7日回购的股份卖了还是股权激励了？

您好，公司回购的股份未来将用于员工持股。谢谢关注。

63、请问贵公司截止2023年12月31日股东人数情况如何？

您好，截止2023年12月31日公司股东人数为21,815人。谢谢关注。

64、公司的订单产能是否能跟上？未来主业会有如何规划？

您好，公司以积极布局新的厂房及产品建设，同时加强了模块化智能制造及数字驱动，以应对未来的产能需求。

65、公司后续是否可以安排对星雅航空的调研？

投资人你好，这个需要和星雅航空协商的，谢谢。

66、加油

谢谢！

67、领导，您好！我来自四川大决策

公司是否增加对工业用水的处理上？

您好！公司在本次可转债募投的产品设计上已经包含了工业阀和工业膜，工业用水相关处理设备和现有公司产品在工艺上没有本质区别，公司将会加大对这方面领域的市场开拓。

68、领导，您好！我来自四川大决策

公司客户群体比较分散，请问公司经营模式主要是T0 B还是T0 C，目标客群主要是国内客户还是国外客户？

您好，公司的经营业务多种相结合，面对行业客户的ODM，OBM，面对终端市场也包括了经销商经销、卖场经销和DSR直销

	<p>等，不同区域采取不同的销售策略，谢谢关注。</p> <p>69、请问公司的市场份额？</p> <p>您好，公司所拥有的整机集成应用技术和自动多路控制阀、复合材料压力容器、膜元件等专业部件产品的研发制造与销售能力，持续保持在行业内综合能力的领先地位。</p> <p>70、请问公司主要经营模式？</p> <p>您好，公司紧紧围绕智能制造和品牌建设持续打造并提升公司的核心竞争力，通过技术和产品的领先性以及卓越的全屋净水行业先行者品牌形象获取市场份额和利润。在采购方面，公司是坚持直接采购，直接面对供应商获取集中采购优势。在生产方面，公司通过上海川沙本部长期建立的制造优势，聚焦整机和关键部件制造，宜兴华宇厂区侧重于核心部件制造，慈溪润鑫厂区侧重于 RO 机，并分别承担一部分上海的溢出产能。公司生产模式为自主生产为主，部分模具开发通过委外协作完成。在销售方面，公司根据不同的客户群体和销售模式可分为终端业务及服务、智能制造及核心部件和其他生态产品及业务。谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-04-29