

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：24-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	诺安基金（王晴）、申万宏源证券（刘正）、长城基金管理有限公司（柴程森）、景顺长城基金（邓敬东）、睿郡资产（刘逸秋）
时间	2024年5月16日（星期四）上午 09:30-10:30（现场会议） 2024年5月16日（星期四）下午 14:00-15:00（现场会议）
地点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	卢宇凡、李小霞、施福林
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、问：2020-2023 年公司股利支付率分别达到 40%/69%/54%/51%，未来分红政策是否有重大变化？是否有可能进一步提升？</b></p> <p><b>答：</b>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。</p> <p>对公司而言，现金分红有利于在稳健、可持续经营的基础上真金白银地回报股东，实实在在提升投资者的获得感；同时，现金分红也是公司良好盈利与稳健财务状况的重要体现，有助于</p>

提升公司市场形象与投资吸引力。

## 2、问：公司 2024 年重点经营计划是什么？

**答：**基于成为“全球燃气具领导品牌”的新愿景，万和的产业战略选择：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革命，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；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。坚定做强两个空间，在做大做强单品的同时，遵循“单品-套系-场景-生态”发展阶段，不断拓展厨房、卫浴两大空间，成为由单一产品驱动升级为场景生态解决方案的品牌商。坚持培育一个第二引擎，必须坚定培育新能源产业（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；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，启动增长的第二引擎。

坚持“产品驱动、效率增长、数智升级”三大战略主轴。在产品驱动上，用 1-2 年时间努力推好精品工程，布局核心技术，3 年后实现技术领先，3-5 年实现产品领先、创新驱动，创新包括技术创新、产品创新、业务模式创新、流程创新等，这是构建真正超越时代红利的关键；5 年后从营销驱动增长、到产品+市场双轮驱动增长，最终实现全面用户体验驱动的精细化增长；在效率增长上，未来两年，核心是以客户需求、产销衔接

为主轴，倒逼营销、研发、生产、供应链、服务等全价值链各项基础工作提升，实现效率增长 1.0，目标是构建超越同行的成本竞争力，同时启动构建 VBS，即万和卓越运营体系，打造效率增长 2.0；在数智升级方面，推进业务数智化：以用户为中心，积极推动“硬件+软件+内容+服务”的融合，深度链接用户需求，给用户更友好、更高效、更智能的生活体验，打造全触点用户综合体验；推进平台数智化：依托消费互联网和工业互联网，利用“产品+AIoT+内容+服务”的业务模式，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”的智能化变迁；通过“精益化推进、自动化导入、数字化应用”三者相融合，实现从“智能设备-数字化工厂”的智造升级。

除了清晰的产业定位和三大战略主轴之外，构建面向未来的大格局，万和重点做好三个价值底座：治理的先进性、统一的经营规则、管理层的心智成长。用先进的治理机制解决久而不大、大而不美的问题，要敢于分享责任、权力和利益，激发企业家的精神、激发组织活力；要坚持打造“一个万和、一个体系、一个标准”，建立统一的经营语言和经营规则；突破固有思维，大胆推动组织再造，要彻底打破过去“以自我为中心、科层体制、行政导向、部门分割”的组织，推动组织的扁平化，打造敏捷型组织。

### **3、问：公司未来聚焦的产品方向主要是？**

**答：**公司持续聚焦燃气具领域的高质高效革命，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，同时坚定培育新能源产业（空气能+电热），持续深研氢能源技术演化和商业应用，不断拓展厨房、卫浴两大空间，成为由单一产品驱动升级为场景生态解决方案的品牌商，立志成为低碳绿色的“全球燃气具领导品牌”。

**4、问：海外制造基地布局情况？目前在哪些国家布局了工厂？**

**答：**泰国工厂一期已投产，开始启动二期项目建设；埃及工厂于 2024 年 1 月正式奠基，预计明年投产，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。

**5、问：泰国工厂的最新进展情况如何？泰国工厂设立的初衷是？**

**答：**根据公司整体规划，泰国工厂是基于北美市场的需求来规划的，主要用于生产燃气烤炉产品和厨电产品，设计产能为燃气烤炉 90 万台/年，其中厂房分两期投入，生产设备分三期投入。

**6、问：万和在氢能技术上的竞争优势在哪里？**

**答：**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，全线产品均可适用氢气比例为 0-20% (V/V) 的氢气/天然气混合燃气，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。万和作为国内唯一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，形成掺-输-用一体化的氢能应用示范链条，推进“氢进万家”产业体系发展，为燃气具行业“双碳战略”提供技术验证及支撑。在国际认证方面，公司于 2023 年度首次推出了 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% 富氢天然气型燃气具产品认证证书。

**7、问：公司在零售端做了哪些转型升级？**

**答：**公司通过建立零售推广体系，提升中高端、套系化产品布

	<p>局及产品竞争力、中高端产品操盘与上市推广能力，价格政策科学制定、建材及设计师渠道拓展、中高端产品差异化、增值服务能力，加速零售转型及结构升级，通过合理的仓储规划、提升工厂生产交付率、加强超期库存管理、增加线下直发、物流供应商评价机制、搭建产销计划体系等，深入推进产销衔接。</p> <p style="text-align: right;">（完）</p> <p>在接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定与投资者进行了交流与沟通，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺保密函》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月16日