

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场交流 <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	汇添富基金、申万宏源研究所、海通资管、方圆基金、上海远希实业、华泰柏瑞、平安资产
时间、地点	2023年7月6日(周四) 13:30 地址：黄浦区外马路728号汇添富大厦 15:30 地址：上海鲁能 JW 万豪侯爵酒店 2023年7月7日(周五) 13:30 地址：浦东新区芳甸路1155号嘉里城36层 15:00 地址：浦东新区陆家嘴环路1333号中国平安金融大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书徐延茂
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司成立2001年，主要产品为全屋净水机、全屋软水机、RO机等产品，面对人居健康用水群体，包括住宅、学校、医院、商业等场景。</p> <p>2022年营业收入为16.6亿元，净利润约9300万元，近三年尽管外部环境变化较大，但是公司的营业收入保持了连续增长，近三年复合增长率16%，公司成立以来收入保持稳步增长，上市至今的复合增长率为20%，今年1季度也是保持继续增长趋势。</p> <p><b>2、提问环节。</b></p> <p><b>Q1：公司的核心竞争力在哪里？</b></p> <p>公司全屋净水产品的核心在与复合压力容器、控制阀和整</p>

机制造，公司的主要竞争力首先体现在公司为国内最早进入全屋净水领域的企业，公司的产品及技术达国际领先水平，且具有较强的国产化替代能力；其次，公司产品具有完整的产业链，其除活性炭、KDF 铜锌合金、树脂等用于过滤的材料为外购外，其他零部件从原材料开始均为自制，产品的各部件自制率在 95%以上；其三，丰富的产品结构与产品销售模式、销售渠道（包括 ODM、经销、DSR 直销等）以及海外销售子公司等多种途径相结合。

### **Q2：公司未来怎么做 C 端市场？**

公司在国内的 C 端市场主要采用经销商及 DSR 直销两种方式。其中，一二线城市以 DSR 直销模式为主，三四线城市以区域经销商为主，目前全国有 500 多个经销商或合作伙伴，目标是千城千商。

### **Q3、这两年的净水市场呈现下滑，是什么原因？**

相较于其他电器产品，净水产品有其特殊性，售后安装服务是非常重要的。近两年，受到外部环境因素的影响，上门安装效率较低，导致市场上售卖的净水产品总金额增长不明显，甚至出现下降的情况，但是公司在这样的经济环境下，营业收入依然保持三年复合增长率 16%。

未来，我们更看好这块市场的持续增长，我们相信净水机的市场教育期已经完成，产品由选配型的家电属性也转变为健康必备产品。

### **Q4、净水行业的技术门槛看起来不高，公司为什么还要进入这个 RO 机市场？**

中国净水市场 400 亿，其中 80%是 RO 机类产品，也就是 320 亿，剩余的是大水产品市场，但是相较于欧美日韩国家 90% 的市场渗透率，中国净水渗透率尚不到 20%，意味着我们的市场还有很大的增长空间，那么对公司而言，进入小水市场是个战略上决策，尽管这个领域看起来竞争异常激烈，进入门槛不

高，毛利率也低于大水产品，但对于我们来说，小水的技术相对简单，其难点在于销售和渠道，也是我们未来 M2C 步骤的实施要点。

**Q5、公司今年的收入增长目标如何？还是会设定 2 位数的增长吗？**

公司一季度收入较上年同期增长 10%，去年第二季度公司因众所周知的原因，基本上处于封闭状态，对产能的影响程度较大。我们相信民众对于净水产品的接受程度在不断提高，市场容量在不断扩大，公司经营层也在不断努力，相信 23 年会有不错的增长。

**Q6、公司的主要客户是哪些？**

2022 年收入 16.6 亿元，其中海外收入 10 亿元，按洲来划分，基本上北美、欧洲和中国各三分之一，客户中又以行业客户居多，ODM 制造是公司过去 20 年发展的基础，也是未来 20 年战略实施的根基，公司已在往智能制造方向升级，未来公司会聚焦 C 端市场，实现制造向 C 段的转型发展。

**Q7，做全屋净水处理，消费者要付出的成本是怎样的范围？后续的服务可能还是要收费，预计是多少的收费状况。**

不同于其他家电产品，净水产品的消费模式类似于打印机和墨盒，安装了净水机后，需要定期更换滤芯部件，如果客户不愿意定期更换滤芯，我们不会建议他购买净水机产品，因为这样反而对不利于健康。

对于家庭用的全屋净水设备，其配置主要根据房型及人数进行设计，最理想的配置方案包括全屋净水机、全屋软水机和终端直饮机，这样的配置能很好的兼顾全家用水的健康及舒适。全套产品预计费用在 1-2 万左右，后期的滤芯更换或维护费一般年化在设备总额的 18%左右。目前前装净水市场比较合适，我们也有一些全屋产品可以用于后装净水市场。

	欢迎各位投资人能够到公司来考察交流, 这样对于公司的产品、理念会更加理解。感谢各位投资人。
附件清单(如有)	
日期	2023 年 7 月 6 日至 7 日