

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	信达证券、融通基金
时间、地点	2024年7月16日上午9:30-11:30， 上海浦东新区川大路518号
上市公司接待人员姓名	董秘徐延茂、证代陆董英
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司基本情况介绍</p> <p>董秘介绍了公司基本情况，2024年一季度经营情况，并带领参观公司的厂区和生产车间。</p> <p>2、公司的产品品牌有哪些，产品类型有哪些，适用哪些客户类型？</p> <p>公司水处理产品领域，主要包括全屋净水机（中央净水机）、全屋软水机（中央软水机）、商用净化饮水机、RO膜反渗透净水机、多路控制阀（家用控制阀）、复合材料压力容器。</p> <p>直销模式以“开能”牌整机设备为主，同时提供 DSR 售后服务，提高用户粘性。国内经销品牌以“奔泰”牌产品为主，国外经销品牌主要为“Canature”牌和“Hydrotech”牌，在北美知名卖场销售的品牌主要包括“Hydrotech”牌、“NOVO”牌和“Rainfresh”牌。</p> <p>ODM/OEM 模式在国内与欧美均有，开能集团品牌产品占比约50%，ODM 约50%。</p> <p>客户类型包括行业客户、经销商及终端，如住宅、学校、医院、商业等，公司的产品先后在北京奥运会、上海世博会、上海</p>

世界游泳锦标赛、杭州亚运会（马术场馆）等国家重点项目中被使用，同时也是中国人民解放军总医院（301 医院）、上海人民广场、上海浦东滨江大道驿站、上海知名大型游乐园直饮水系统设备提供商。

3、公司国内的销售模式？

公司在国内的销售模式分为直销和经销。

经销模式采取扁平化经销商管理，以“千城千商”为目标，发展直面终端用户的、富有经验的经销商，由经销商负责提供服务，公司提供产品、安装及售后等系统性培训，以县级以上城市的中端消费家庭用户为目标客户，经销商售出的产品由经销商负责售后维护。

直销模式采取“DSR”即门到门服务理念，为客户提供全面服务方案。

4、2023 年毛利率同比提升 3.58pcts 至 37.53%，主要原因？

第一，国内原材料价格下降，公司下降幅度和大部分家电企业保持同样的趋势，第二，产出率增加，公司产量比 22 年增加。近 2 年公司加大数智化管理系统投入，使得管理颗粒度更加细致。24Q1 毛利率 40%。

5、海外情况及产线情况？

海外订单饱满，欧洲和亚洲订单在上海本地或江苏完成，订单交付周期稳定，北美开能在本地有组装产线，将来自国内的核心部件在北美仓库中组装。

6、目前原能集团发展情况如何？

原能集团是由公司在 2014 年全资设立，随着业务发展布局，所需的资金也不断增加，导致持股比例被动稀释，2023 年底公司及瞿董事长现金增持股份后，目前开能的持股比例为 36.52%，其涉及的业务范畴围绕细胞产业，形成了 3 块业务板块，（1）医药产业园区：张江药物核心地段三大园区 80 亩地，8 万平，出租情况良好；（2）细胞产业生态圈：细胞类轻医美（基元美

	<p>业)、细胞制剂制备(原天生物)、细胞存储(细胞库公司)、动物房模式(莱森原)等;(3)细胞产业投资包括,细胞存储深低温装备研发制造(原能生物)、泽生科技、以及星雅航空。我们也一直很关注原能的发展,支持他的成长。</p> <p>7、公司净水行业情况如何?</p> <p>据奥维云网统计,国内净水行业市场零售约300亿,这个数据主要以小水产品及线上销售产品为主,从数据上看这个领域未来会有比较大的增长空间,毕竟我们的渗透率才20%出头,欧美日韩达到了80-95%。公司的大水产品,其销售端主要是行业客户代工、以及经销商在线下,门店、建材市场,这些并没有完整纳入到统计。从我们这几年在行业的布局来看,奔泰渠道的发展增速是高于行业平均水平的,长期来看,未来必然会有更多的家电龙头企业参与进来做净水、有了这些大企业做推广、做市场普及,会推动行业发展进步。公司的定位始终是做差异化竞争,对未来,我们有信心会发展的更好。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-07-16