

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

编号：

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（深交所“践行中国梦·走进开能健康”投资者开放日） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	1、通过海通证券、国泰君安、广发证券、申万宏源、上海证券等报名的 40 名投资者； 2、深交所投教中心、投服中心、证券时报、全景网、第一财经广播、第一财经电视等 14 人；
时间	2018 年 11 月 26 日上午 9：30-12：00
地点	上海浦东新区川大路 518 号 12 号楼二楼会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：王铁 副总经理兼董事会秘书：蒋玮芳 财务总监：袁学伟 证券事务代表：陆董英
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者关系活动的主要内容如下： 1、观看公司宣传片、参观开能园区并听取讲解。 2、公司董事会秘书蒋玮芳女士 PPT 介绍公司情况。 3、公司总裁王铁介绍“向塑料瓶宣战”的 TED 演讲和集团“塑战速决”的宣传活动。 4、公司高管与投资者提问环节。 Q 1：如果公司未来做 C 端市场，面向个人用户和家庭销售，那么未来一两年销售费用是否会大幅度上升？ 答：目前全国接近 300 多个城市有公司的经销商和合作伙伴，而且目前 C 端市场上国内已经有 2 个多亿的销售。未来公司会更聚焦 C 端市场，但不会对公司盈利有大的影响。 Q 2：售后这一块导致了净水行业的集中度不高，开

	<p>能公司打算如何弥补售后这一块呢？</p> <p>答：净水行业特点是市场规模足够大，但是行业本身最大的企业只有 30 亿美金。行业本身的服务特性决定，谁把服务做好，谁才有基础有未来。</p> <p>未来开能的方向是在中国二线、三线城市布局服务团队，未来最大的投入可能在服务方面。另外在国外，公司会考虑做收购整合，开能今年收购的加拿大的 CANATURE N. A. INC. 主要是看中北美公司在服务渠道方面的核心竞争力。</p> <p>Q 3：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，消费降级的背景下消费者是否难以接受？</p> <p>答：就成本而言，近 5 年净水行业平均单价以两位数增长，现在平均单价 3000 多元左右，全屋净水解决方案目前在一两万左右。公司会在价格、消费者教育、安装和服务方面来提升消费者对于全屋净水的接受度。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、在消费成本上，公司能以消费者可以接受的成本解决大众市场的价格接受度； 2、就教育而言，公司现在正在做一系列消费者的宣传和教育的来加强消费者的了解，比如“塑战速决”活动； 3、在安装服务方面，公司未来会开发一系列后装型全屋净水以满足装修后客户的净水需求；服务渠道上，公司会在全国各地布局全屋净水网点。 <p>Q4：家用净水器的产品是否会出现同质化？公司核心竞争力是什么？</p> <p>答：家用净水器本身产品技术差异化比较低，主要拼的是智能化。开能的全屋净水产品的核心竞争力主要是三块，一块是控制阀，一块是玻璃缸桶，第三块是整机生产。这三块是开能全屋净水的核心。</p>
附件清单（如有）	活动精彩回顾请见全景网《走进开能健康 人居水处理龙头的新征航》（ http://www.p5w.net/live/zjssgs/knjkn.htm ）
日期	2018 年 11 月 26 日