

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： 18-10

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	华宝基金管理有限公司
时间	2018年9月13日
地点	公司六楼会议室
上市公司接待人员姓名	卢宇凡、李小霞、陈伟良
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：公司产品的市场地位如何？ 答：根据中怡康相关数据，公司2017年度燃气热水器零售量份额已连续十四年行业排名第一，且在各级市场份额均取得领先；电热水器的市场占有率进入前四；厨电产品（即烟机、灶具和消毒柜）的市场占有率均进入行业前五。</p> <p>2、问：2018年“煤改气”项目开展情况如何？ 答：今年国内北方地区冬季清洁取暖进展较为迟缓，“煤改气”业务开展相应出现滞后，但公司已从产能和库存方面做好了充足的准备。</p> <p>3、问：公司的品牌建设情况如何？ 答：公司对品牌战略进行全面升级，在行业内打造“专业、时</p>

尚、轻奢”的新品牌形象，并利用全新立体的品牌战略，来提升“万和”的品牌价值。公司品牌战略升级立足传播特征、发展定位、用户体验及整合传播四个方面，以全球同步的领先科技为用户带来智能、舒适、轻奢的生活方式，借助娱乐营销、跨界营销、借势营销等手段，充分结合传统媒体和互联网媒体的整合投放，在大幅节约宣传费用的同时取得了良好的传播效果，提升品牌的曝光度和知名度；在终端形象展示和提升用户体验方面，公司启动全新的 SI 标准，使线下卖场和展示店等终端成为用户体验产品的第一渠道和感知万和品牌的重要载体。

4、问：公司线上线下的销售情况是怎样的？销售模式是否已在向线上销售转移？

答：和个别同行业的优秀企业一样，公司的电子商务呈现迅速的发展态势，但线下销售仍是公司主要的经营模式，线下销售有它独有的优势，例如消费者可以与产品面对面的销售体验等。为了更好地保护线下渠道以及支持线上渠道的发展，公司的线上产品和线下产品是严格区分的，因此，线上产品并不会对线下产品的销售造成直接的影响。

5、问：公司的渠道建设如何？

答：公司销售渠道覆盖全面，现拥有连锁专卖店、KA、直供、直营、电子商务等多重渠道，具备足够的市场扩张和风险抵御能力，渠道资源分布在全国 32 个省、市、自治区，覆盖全国 300 多个地级市和近 2,000 个县级地区，已经实现了一级市场覆盖率稳定在 100%，二级市场覆盖率超过 97%，三级到六级市场覆盖率有明显增长，与一级经销商形成了利益共同体，并与国美、苏宁、五星等全国性大型家电连锁卖场形成了密切的战略合作伙伴关系。在电子商务渠道方面，公司在三大主要电

	<p>商平台（天猫、京东、苏宁易购）采取直营模式，为用户提供一站式物流配送安装服务。</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	2018 年 9 月 13 日