

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：18-13

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	长江证券股份有限公司、东方证券资产管理有限公司、深圳市前海锐意资本管理有限公司
时间	2018年12月21日
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、黄丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、问：中美贸易战对公司的影响以及公司所采取的应对策略有哪些？</b></p> <p><b>答：</b>公司出口至美国的产品订单99%都是FOB（即船上交货价）或者出厂价，即产品关税是由美国客户承担，美国客户在考虑增加采购成本的情况下减少采购量会直接导致公司出口美国的商品销售额下降。公司已在俄罗斯开设全资孙公司，希望通过与其他国家的产品贸易对冲公司在美国销售的贸易风险。</p> <p><b>2、问：热水器的未来市场格局如何？</b></p> <p><b>答：</b>随着国内人民生活水平的提高，国内市场消费升级，公司品牌升级符合用户消费升级的需求，同时，在能源结构性改革的“十三五”规划下，我国天然气管网建设正加速向县级乃至乡镇延伸，刺激了多个省份燃气热水器的销量增长，公司提前对此进行了布局，作为燃气热水器的领先企业，将继续巩固燃热第一品牌的地位，以塑造智能热水及厨卫电器</p>

专家形象，不断提升消费者的生活品质。

**3、问：与同行相比，公司的核心竞争优势主要体现在哪些方面？**

**答：**公司的核心竞争优势主要体现在以下几方面：（1）公司品牌影响力持续提升，在智能化与国际化的持续推进中，公司实现了1+1>2的品牌价值倍增效果；（2）技术持续创新，领先优势突出；（3）行业领先的营销优势，销售渠道覆盖全面，渠道资源分布广；（4）智造领先优势，加快智能制造布局，构筑成本新优势。

**4、问：公司在电子商务及集采工程的渠道建设情况如何？**

**答：**在电子商务渠道方面，公司在三大主要电商平台（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。在集采工程方面，公司燃气热水器品类与恒大、万科、绿地、绿城、中南、禹洲、中南、中粮、光明地产等百强地产签约战略采购合作。

**5、问：公司在品牌建设的投入情况如何？**

**答：**公司从营销推广的高度、广度、深度、精度和频率等多个方面加大了品牌建设的投入，对品牌战略进行了全面升级，在行业内打造“专业、时尚、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。

**6、问：请简单介绍下万和集成灶产品？**

**答：**万和集成灶产品整合烟机、灶具、蒸箱、加热置物台等多种功能于一体，同时匹配自主研发的下排风双涡轮专利技术，具备自动巡航拢烟功能，可瞬间还原无烟厨房；配备持续蓝芯火焰，拥有5.0kW大火力，满足中国厨房对爆炒的需求；而且，万和集成灶实现烟灶智控联动与变频调节，真正做到

	<p>高效智能、省时省力，带来轻松愉快烹饪体验。在 2018 中国国际厨房卫浴博览会（CIKB）上，万和集成灶凭借出色的工业设计与技术创新，荣膺“2018 年度集成灶行业创新产品”大奖。</p> <p><b>7、问：公司是否有兼并、并购其他企业或品牌的计划？</b></p> <p><b>答：</b>如果有较好的项目，公司不排除兼并、并购其他企业或品牌的可能，董事会会对潜在标的进行充分的论证分析以及吸纳专家的专业意见，以把风险控制在可控范围之内并使全体股东的利益得到保障。</p> <p style="text-align: center;">（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 12 月 21 日