

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：25-01

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 checked="" 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	通过“全景网·全景路演”参与万和电气 2024 年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2025 年 5 月 8 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	全景网·全景路演（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长 YU CONG LOUIE LU 先生，总裁赖育文先生，独立董事陈志坚先生，董事、副总裁兼董事会秘书卢宇凡先生，财务总监谢瑜华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：万和的本身资产负债表非常健康，现金很多，并且每年都可以源源不断地产生现金流，请问卢总和赖总，有没有考虑过提升下分红的比例？比如利润的 70 或 80 分掉。</p> <p>答：您好！感谢您的关注！</p> <p>公司一直致力于平衡股东回报与长期发展需求，截至目前，公司已累计向股东实施现金分红约 31.40 亿元。目前资产负债表健康、现金流充沛，这为我们持续发展提供了坚实基础。提升分红比例需综合考量多方面因素，如研发投入、市场拓展、潜在投资机会等。我们会在保障公司稳健运营、实现战略目标的前提下，审慎评估分红政策。未来若有分红比例调整计划，会及时按规定披露。</p>

祝工作顺利！

2、问：万和 2024 年美国市场、欧洲市场、东南亚市场、非洲市场的收入规模可以披露下吗？另外埃及工厂的进度和规划可以说一下吗？万和在非洲市场目前的开拓情况怎么样？

答：2024 年度，公司出口销售收入为人民币 26.63 亿元，较上年同期增长 41.43%。其中，泰国子公司收入 1.05 亿元人民币，埃及子公司于 2025 年 1 月开始试产。

海外工厂布局：加速泰国工厂和埃及工厂效率的提升，同时推进泰国工厂二期建设及后续增资扩产计划，快速扩充产能，满足海外项目需求，有效应对国际形势的快速变化及国内出口的不确定性。

市场多元化：拓展新兴市场与成熟市场，增加市场的广度和深度，开发新客户、新区域，尽量降低单一依赖某一地区的贸易风险；深耕“一带一路”沿线国家和地区，持续整合资源，推动全球市场布局。

双驱动策略：坚持实施“国外+国内”市场的双驱动策略，全面提升企业整体抗风险能力，确保公司在复杂国际环境中保持竞争力。

3、问：领导，您好！我来自四川大决策，公司外销占比超过 35，请问公司产品主要销往哪些国家和地区，美国的对等关税策略对公司影响大吗？

答：您好！感谢您的关注！

公司出口主要销往欧美和东南亚国家，公司向美国地区出口的产品主要包括燃气烤炉、烟熏机及脱水类产品，与主要客户以 FOB（Free On Board，离岸价）贸易模式进行交易，关税成本由客户承担。尽管当前关税政策仍存在高度不确定性，但对公司的影响尚在可控范围内。为积极应对潜在挑战，公司实施以下

关键措施：

(1) 强化客户沟通：公司积极与客户保持密切联系，共同探讨应对策略，确保双方利益最大化。

(2) 提升内部效率：通过持续优化研发能力和产品质量，改进生产流程、降低产品成本，进一步减轻关税可能带来的潜在影响，保障公司稳定经营。

(3) 海外工厂布局：加速泰国工厂和埃及工厂效率的提升，同时推进泰国工厂二期建设及后续增资扩产计划，快速扩充产能，满足海外项目需求，有效应对国际形势的快速变化及国内出口的不确定性。

(4) 市场多元化：拓展新兴市场与成熟市场，增加市场的广度和深度，开发新客户、新区域，尽量降低单一依赖某一地区的贸易风险；深耕“一带一路”沿线国家和地区，持续整合资源，推动全球市场布局。

(5) 双驱动策略：坚持实施“国外+国内”市场的双驱动策略，全面提升企业整体抗风险能力，确保公司在复杂国际环境中保持竞争力。

祝工作顺利！

4、问：公司是否有具体的市值管理制度和估值提升计划？如何通过这些措施增强投资者信心？

答：感谢您对公司的关注！公司一直致力于提高投资者的回报水平，上市公司累计分红约 31.4 亿元。今后，公司将继续提高企业经营水平，增强投资者信心。

5、问：电商渠道（含直播带货）2024 年营收占比多少？是否有进一步投入在这方面领域的计划？

答：您好！感谢您的关注！

2024 年度，公司线上销售业务实现营业收入人民币 18.27 亿元，

较上年同期增长 19.75%。公司秉持线上线下全渠道均衡发展的策略，紧密贴合消费需求与市场趋势变化，将持续加大线上业务拓展力度，全面提升线上运营水平。

祝工作顺利！

6、问：公司的燃气热水器连续 21 年市场综合占有率第一，而电热水器、油烟机市场增速较燃气热水器低，未来是否会调整资源倾斜，提升电热水器和油烟机的市场竞争力？

答：公司在 23 年 8 月提出 121 产业发展战略，坚定培育和发展空气能产业，以现有的电热、空气能研发、制造、品质平台为基础，在国内市场，通过发展新能源产业，补强国内北方弱势区域，拓展品牌影响力；海外市场，加快布局欧盟、澳洲、北美等海外市场，从目前以燃气具产品为主的出口结构升级成燃气、新能源并重，从而实现产业升级和打造新的增长点，启动增长的第二引擎；公司目前在内外销全面布局空气能市场的拓展，内销通过升级组织架构，提升管理决策效率，不断丰富家用、商业产品线及全屋空气解决系统，深耕专业暖通渠道，加大市场人员的配置，实现南北方市场的均衡发展；出口重点聚焦欧洲、澳洲等重点需求市场，通过多样化的产品阵容满足客户的差异化需求。

祝工作顺利！

7、问：公司计划将新能源（空气能+电热）作为第二增长引擎，那么公司目前在新能源领域的市场开拓情况如何？

答：公司在 23 年 8 月提出 121 产业发展战略，坚定培育和发展空气能产业，以现有的电热、空气能研发、制造、品质平台为基础，在国内市场，通过发展新能源产业，补强国内北方弱势区域，拓展品牌影响力；海外市场，加快布局欧盟、澳洲、北美等海外市场，从目前以燃气具产品为主的出口结构升级成

燃气、新能源并重，从而实现产业升级和打造新的增长点，启动增长的第二引擎；公司目前在内外销全面布局空气能市场的拓展，内销通过升级组织架构，提升管理决策效率，不断丰富家用、商业产品线及全屋空气解决系统，深耕专业暖通渠道，加大市场人员的配置，实现南北方市场的均衡发展；出口重点聚焦欧洲、澳洲等重点需求市场，通过多样化的产品阵容满足客户的差异化需求。

祝工作顺利！

8、问：公司在新能源领域的研发投入和市场推广上有什么具体的计划？如何确保在新能源市场中占据一席之地？

答：公司在 23 年 8 月提出 121 产业发展战略，坚定培育新能源产业，以现有的电热、空气能研发、制造、品质平台为基础，在国内市场，通过发展新能源产业，补强国内北方弱势区域，拓展品牌影响力；海外市场，加快布局欧盟、澳洲、北美等海外市场，从目前以燃气具产品为主的出口结构升级成燃气、新能源并重，从而实现产业升级和打造新的增长点，启动增长的第二引擎；近几年公司持续投入项目实验室、研发人才、专业生产线以及品质可靠性，并在内外销全面布局空气能市场的拓展，内销通过升级组织架构，提升管理决策效率，不断丰富家用、商业产品线及全屋空气解决系统，深耕专业暖通渠道，加大市场人员的配置，实现南北方市场的均衡发展；出口重点聚焦欧洲、澳洲等重点需求市场，通过多样化的产品阵容满足客户的差异化需求。

9、问：看到公司 2024 年净利润增长了 15.73%，这个增长主要得益于哪些产品或业务板块？

答：2024 年公司净利润增长 15.73%，主要得益于厨房电器和生活热水两大业务板块。厨房电器业务收入 33.32 亿元，同比增

长 41.96%，成为营收增长的重要驱动力，其增速远超行业平均水平。生活热水业务收入 35.03 亿元，同比增长 5.13%。同时，公司坚持“高端化+绿色化”双轮驱动产品策略，推出高端产品提升毛利率，绿色技术产品契合政策导向和消费升级，助力公司打开新的市场空间。此外，海外市场拓展成效显著，出口销售额同比增长 41.43%，也为公司净利润增长做出了贡献。

10、问：氢能产品目前的研发投入占比多少？预计 2025 年氢能相关产品的营收贡献多少？

答：您好！感谢您的关注！

氢能作为一种来源丰富、绿色低碳且应用广泛的二次能源，兼具原料与燃料的双重属性。万和在行业内率先启动了家用燃气具领域的氢能技术与产品开发工作，目前已成功研发出涵盖富氢天然气家用燃气具及纯氢家用燃气具等一系列创新产品，并成为国内首家获得氢能燃气具欧盟 CE 认证的企业。未来，万和将持续加大技术和产品创新的投入力度，进一步深化研发和技术投入，充分发挥自身的渠道优势与供应链优势，以更多优质产品回馈市场，满足用户需求。

祝工作顺利！

11、问：目前公司在海外市场的布局情况如何？在泰国和埃及建立生产基地的进展如何？

答：公司积极拓展海外市场，并投入泰国和埃及两大生产基地，泰国工厂一期已于 2024 年 4 月正式投产，二期则在今年 4 月顺利进入试产阶段。公司于 2025 年 4 月 24 日召开的董事会五届二十次会议审议通过了《关于再次向泰国生产基地增加投资额度暨泰国子公司增资的议案》，为满足泰国生产基地客户订单需求提前，以及确保一、二期项目的规划持续性，公司拟对泰国生产基地再次增加投资额度，投资总额将由人民币 3.53

亿元增加至人民币 6.04 亿元，新增投资金额为人民币 2.51 亿元。资金来源为自有资金和自筹资金，新增投资主要用于生产设备及配套扩充、买地自建仓库及相关设施等调整与增加。同时为满足泰国子公司营运资金的需要，公司拟以自有资金和自筹资金对其进行增资，注册资本由 4.4125 亿泰铢增加至 7.55 亿泰铢。埃及工厂目前已经实现小批试产，后续会加快量产，增加海外生产产值。

祝工作顺利！

12、问：公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额同比下降了 52.32%，这是什么原因导致的？公司有什么计划来改善现金流？

答：经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少 52.32%，主要系本期购买商品接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金较上期增加共同影响所致。公司将强化关于现金支出的各项管理规定，严控现金流出；同时积极提高存货的周转率，优化应收账款管理和应付账款管理、提高销售与收入、控制成本与费用、优化资金运营与管理。

13、问：国内大型家电企业也在进入空气能研发和制造，请问公司产品的优势是什么，国内外的销售渠道能否和大型家电企业竞争？

答：您好！万和品牌定位“中国万和·天生可靠”、热水领域行业专家，始终致力于技术驱动与品质可靠，空气能的底层技术架构和公司技术积累可以复用，另外公司推出-46°C 超低温强劲采暖的极焱系列，产品技术上领先行业，并且大多数产品自研自产，保证产品的可靠性，目前市场推出的“玄武”、“朱雀”系列产品深受客户和用户的喜爱，并且通过加大对研发技

术、实验室和关键人才的投入，保证后续会有持续有竞争力的新品上市；万和深耕厨卫领域 32 年，渠道的广度和深度在行业都属于头部，因此，除了不断拓展专业的暖通渠道，也会借力现有厨卫渠道融合，最终实现空气能的高速发展。

祝工作顺利！

14、问：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：24 年营收 73.42 亿元，同比增长 20.29%；净利润 6.58 亿元，同比增长 15.73%。

15、问：销售费用增加 35.5，是市场费用增加的吗？线下销售增加增加 3.79，请问具体增加至那里？

答：感谢您的关注！

16、问：何时能看到氢燃具进入到盈利模式？

答：您好！感谢您的关注！

截至本回复发布时止，富氢天然气燃气具已推出小批量产品配合政府开展区域性试点工作。截至目前，该产品已成功应用于辽宁省朝阳市、河北省张家口市的示范项目，并稳定投入运行，为后续大规模推广积累实践数据与应用经验。

祝工作顺利！

17、问：2024 年薪酬增加约 1.1 亿，具体增加至那里？薪酬结构如何？

答：您好！感谢关注。公司这两年加大了短中长期的激励创新，同时在保证人均效率持续按预算提升的基础上进行以下主要方面的薪酬改变：（1）薪酬增加主要投入到了海外业务拓展、泰国和埃及基地量产、空气能和洗碗机品类增加、零售转型和

跨境电商渠道发展等相应的人力资源投入；（2）投入中长期激励资源；（3）外部技术高端人才引进；（4）24年公司业绩实现增长，攻坚战略项目，浮动绩效薪酬随业绩波动而增加。

18、问：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：您好！感谢您的关注！

我们一直非常重视确保盈利的稳定性和持续性，有比较清晰的全盘经营的规划。从短期看，坚定抓效率、成本、费用、存货、现金流等，已经有大量的工作在做；从中期看，进一步改善经营方法，如大力推动精益管理、加强产品和顾客购买的生命周期的管理、产业升级、结构升级等，最终是要改善经营方法。从长期看，我们一直在加大研发投入和技术布局，改善产品结构，建立产品领先能力。

祝工作顺利！

19、问：公司领导，请问年报怎么没有公告 2025 年度会计师事务所的董事会及股东大会议案？

答：感谢你的关注！公司始终秉承审慎和规范的原则，构建起完善的年度会计师事务所遴选与监督机制。公司正依照既定流程推进相关工作，详情请关注公司后续发布的相关公告。

20、问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答：您好！根据奥维统计 2024 年厨卫行业内销全渠道零售同比增长 4.1%，万和增长跑赢行业大盘及主要竞争对手，行业主要品牌如海尔、美的、老板、华帝等企业详见上市公司公告。祝工作顺利！

	<p>21、问：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</p> <p>答：您好！感谢您的关注！</p> <p>厨卫电器行业未来发展前景极为广阔。当下，智能化浪潮正席卷行业，从智能烟灶联动到全屋智慧厨房场景的构建，科技创新不断重塑用户体验；消费者对健康与环保的重视程度日益提升，具备抗菌、节能、低污染特性的产品将迎来爆发式增长。同时，渠道变革与服务升级也在同步推进，线上线下融合的新零售模式，搭配主动上门的增值服务，将深度改变行业运营生态。品类多元化与集成化趋势下，一站式整体厨房解决方案愈发受到青睐。当然，我们也清晰认识到，市场竞争将更加激烈，这既是挑战也是机遇，而全球化布局则为行业打开了更广阔的增长空间。我们对行业的发展充满信心，并将积极把握机遇，实现创新突破。</p> <p>祝工作顺利！</p> <p style="text-align: right;">（完）</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 8 日