

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：25-05

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	参加由广东证监局、广东上市公司协会联合举办的“向新提质价值领航——2025年广东辖区投资者集体接待日暨辖区上市公司中报业绩说明会”活动的广大投资者
时间	2025年9月19日（星期五）15:30-17:00
地点	通过“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）采用网络远程的方式举行
上市公司接待人员姓名	董事长 YU CONG LOUIE LU 先生 副总裁、董事会秘书卢宇凡先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司未来有没有考虑通过并购等方式来实现快速扩张？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司一直密切关注行业动态与市场机会，对于是否通过并购等方式实现快速扩张，秉持审慎且积极探索的态度。 祝工作顺利！ 2、问：目前公司在泰国、埃及等地建立了生产基地。公司未来在全球市场的布局还有哪些计划呢？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司未来在全球市场的布局计划如下： （1）制造国际化：构建海外制造布局与供应安全体系，同步配套相应的人力、运营、税务、合规及资本配置体系，打造可持续的交付竞争力。2025年，公司将通过精益管理加快提升泰国工厂与埃及工厂的生产效率；同时推进泰国工厂二期建设及增资扩产工作，快速扩充产能以满足海外项目需求，应对国际形势变化及国内出口面临的不确定性影响。 （2）开拓国际第二主场：积极拓展新兴市场与成熟市场，拓宽市场广度、加深市场深度，致力于实现业务全球覆盖，通过开发新客户与新区域最大程度降低对单一地区的贸易依赖风险；深耕“一带一路”沿线国家市场，持续整合供应链与渠道资源，加快售后网络与销售渠道建设，扩大服务与销售网络覆盖范围；东南亚市场方面，将加强与代理商的深度合作，共同推进万和国际化运营体系建设，深化品牌区域影响力，通过精准市场营销、本地化产品创新等举措提升市场份额，并针对不

	同市场的消费需求提供定制化产品与服务,进一步增强客户粘性。 祝工作顺利! 3、问：公司上半年经营活动产生的现金流量净额同比下降了11.72%，这是否意味着公司的资金回笼速度有所减慢？在应收账款和存货管理方面,公司有没有采取什么新的措施来改善现金流状况？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司 2025 年上半年经营活动产生的现金流量净额同比下降 11.72%，主要因经营活动现金流入增速低于现金流出增速，其中购买商品、接受劳务支付的现金同比增幅较大，系 2025 年上半年季节性原材料备货采购增加所致。 在应收账款管理方面，公司进一步强化信用评估体系，对新客户严格审核信用资质，对老客户定期开展信用重审；优化应收账款跟踪机制，推动销售团队与财务部门协同联动，账款一旦临近账期仍未收回，即刻启动跟进催款流程；针对逾期账款，专门建立催收小组,通过协商、法律等多种途径加大催收力度，保障资金回笼效率。 在存货管理方面，公司运用大数据及预测模型，结合市场需求、销售趋势等多维度信息精准预测库存需求，合理控制库存规模，避免存货积压；深化与供应商的合作，通过协商优化采购周期与采购批量，在确保及时满足生产需求的同时，避免过度囤积存货，从而释放更多资金用于公司运营，进一步提升整体现金流健康水平。 祝工作顺利! 4、问：公司上半年净利润同比增长了 6.68%，这个增长幅度在当前市场环境下还算不错。公司认为净利润增长的主要原因是什么？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司 2025 年 1-6 月归属于上市公司股东的净利润同比增长 6.68%，主要源于主营业务稳步扩张、成本管控成效显著等核心因素的驱动。 祝工作顺利! 5、问：厨卫电器市场竞争激烈，公司作为行业内的知名企业，面对竞争对手的挑战，公司自身的核心竞争力体现在哪些方面？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司凭借以下核心竞争优势，能够充分把握未来发展机遇、实现长足发展： （1）以燃气热水器产品树立行业标杆，以精品战略为用户打造卓越消费体验；
--	---

	(2) 依托持续的技术突破，进一步巩固在行业内的领军地位； (3) 构建多维可靠价值体系，通过品牌资产的持续积累，夯实长期发展根基； (4) 推进数智升级，推动全价值链协同与智能化转型落地； (5) 深耕渠道、全面覆盖市场，具备充足的市场扩张能力与风险抵御能力。 祝工作顺利！ 6、问：公司在数字化建设方面投入了不少资源，像销售、供应、生产、库存的动态平衡体系等。数字化转型给公司带来了哪些实际的效益？公司后续还会在数字化方面投入多少呢？ 答：您好！感谢您的关注！ 在数字化建设与转型方面，公司已收获多方面实际效益：在运营效率上，通过销售、供应、生产、库存动态平衡体系的数字化与 AI 智能体落地，各环节数据实现实时互通，有效减少因信息滞后产生的资源浪费；在成本控制上，数字化系统实现采购需求预测与供应商资源的精准匹配，减少呆滞库存、缩短采购周期，与供方实现双赢，同时生产环节通过 AI 质检数字化应用提升产品合格率、降低不良品率，还借助智慧能源数字化实现节能降耗减排，并通过优化生产流程提升生产效率、缩短订单交付周期；在市场响应上，销售端依托数字化分析快速捕捉市场需求变化，助力打造爆款产品与动态优化产品推广策略。 关于后续数字化投入，公司将始终延续“战略导向、按需投入”的核心原则，确保资源精准匹配转型需求，推动数字化转型持续深化。 祝工作顺利！ 7、问：公司在产品研发方面投入了不少精力，像超低温热泵技术、燃热全系噪音下降等技术突破都很令人振奋。公司未来还会在哪些产品领域进行创新？这些创新产品大概什么时候能推向市场？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司未来将在绿色能源、智能家居、厨卫健康等产品领域积极开展创新，相关创新产品的具体上市时间，请留意公司后续发布的新产品推广及上市信息。 祝工作顺利！ 8、问：目前来看，出口销售的增长速度明显快于国内销售。公司后续在国内外市场拓展方面有没有什么新的战略规划呢？ 答：您好！感谢您的关注！ (1) 国内市场：面对国内市场需求不振的情况，公司持续优化经营质量，全面推进“稳价、涨价、提结构”策略；同时遴
--	---

	选部分潜力市场，试点推进 KA 直营模式，深度掌控终端零售环节，提升客户服务质量与合作紧密度；渠道端大力推动 DTC 业务变革，通过减少中间环节降低流通成本，增强与消费者的直接互动，精准捕捉消费需求；此外，公司不断精耕市场、拓展渠道网络，提升渠道渗透率与用户触点；并合理优化资源配置，将重点资源投入抖音 OMO、高德、美团等全域获客体系，进一步拓宽流量来源，提升品牌曝光度与市场占有率。 （2）国外市场：公司将积极拓展新兴市场与成熟市场，拓宽市场广度、加深市场深度，致力于实现业务全球覆盖，通过开发新客户与新区域最大程度降低对单一地区的贸易依赖风险；深耕“一带一路”沿线国家市场，持续整合供应链与渠道资源，加快售后网络与销售渠道建设，扩大服务与销售网络覆盖范围；东南亚市场方面，将加强与代理商的深度合作，共同推进万和国际化运营体系建设，深化品牌区域影响力，通过精准市场营销、本地化产品创新等举措提升市场份额，并针对不同市场的消费需求提供定制化产品与服务，进一步增强客户粘性。祝工作顺利！ 9、问：热管理头部企业在支持人形机器人发展方面有无想法和动作！ 答：您好！感谢您的关注！ 公司目前在支持人形机器人发展方面暂无业务布局。祝工作顺利！ 10、问：万和电器如何适应全球日益加剧的行业竞争趋势和数字化自动化替代趋势……？ 答：您好！感谢您的关注！ 公司未来将主要通过推进数智化转型、加强技术创新、优化全球布局、强化品牌与产品竞争力等举措，积极适应全球日益加剧的行业竞争趋势，以及数字化与自动化替代趋势。祝工作顺利！ （完）
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 19 日