

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：25-04

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	上海睿郡资产管理有限公司
时间	2025 年 6 月 3 日（星期二）下午 14:00-15:00（现场会议）
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	赖育文、卢宇凡、李小霞
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司经过两年多的变革，后续的增长逻辑是什么？ 答：坚定经营常识与本质，持续推进“稳价涨价提结构”，部分区域试点直营变革，渠道全面推进 DTC 模式，同时进一步狠抓效率提升，通过效率与结构的改善对冲市场竞争压力，通过做精、做专、做深自身实现增长。 2、问：公司如何维持盈利的稳定性与持续性？ 答：我们始终将盈利的稳定性与持续性视为核心战略目标，构建了一套科学且系统化的经营规划体系，以清晰的路径驱动企业稳健前行： 短期：筑牢发展根基——聚焦效率、成本、费用、存货及现金流等关键经营要素，通过一系列精细化管理举措夯实发展基础。在效率提升方面，优化内部业务流程，减少冗余环节，引入数字化管理工具，推动信息高效流转，加速决策与执行效率；成本管控上，深入分析供应链各环节，与优质供应商建立长期战略合作，通过集中采购、联合研发等方式降低采购成本，同时严控生产过程中的资源消耗；费用管理坚持“降本增效”原则，运用预算管理、动态监控等手段，削减非必要支出，确保每一笔资金都花在刀刃上；针对存货，构建精准的需求预测模型，动态调整库存水平，降低库存积压风险；现金流管理则强化应收账款回收力度，合理利用应付账款账期，保障资金链的稳定与流畅。目前，多项改善工作已全面铺开并取得阶段性成效。

中期：深化经营变革——致力于通过经营模式创新与产业升级实现质的飞跃。大力推行精益管理，以消除浪费、提升价值为核心，对生产、运营、管理等全流程进行优化，提升企业整体运营效率与效益；加强产品及顾客购买生命周期管理，从产品研发、生产、销售到售后，深入洞察顾客需求，提供全流程个性化服务，增强用户粘性；积极推动产业升级与结构优化，顺应市场趋势，淘汰落后产能，布局高附加值业务领域，实现产品结构与产业结构的双重升级，持续提升企业在市场中的竞争力与话语权。

长期：打造核心竞争力——将持续加大研发投入与技术布局作为战略核心，以创新驱动企业长远发展。聚焦行业前沿技术，整合内外部优质研发资源，构建完善的技术创新体系，围绕产品功能、性能、智能化等方向开展深度研发，不断改善产品结构，推出更具市场竞争力的高端产品。通过持续的技术积累与创新突破，逐步建立产品领先优势，塑造差异化竞争壁垒，为企业的可持续发展提供强大动力，在未来市场竞争中占据有利地位。

3、问：目前关税和客户是怎么谈和分担的？

答：公司出口业务主要面向欧美及东南亚市场，其中美国地区出口产品涵盖燃气烤炉、烟熏脱水等品类。与主要客户的贸易合作以 FOB（Free On Board，离岸价）模式开展，关税成本由客户承担。公司始终与客户保持密切沟通，通过强化互动机制共同探讨关税应对策略，以确保双方利益最大化。同时，公司从内部着手提升抗风险能力：持续优化研发体系与产品质量，以差异化竞争力增强客户合作黏性；改进生产流程、精细化成本管理，通过效率提升降低综合运营成本，进一步减轻关税波动可能带来的潜在影响，保障经营稳定性。

4、问：未来公司会不会提升分红比例？

答：公司始终致力于平衡股东回报与长期发展需求。关于提升分红比例，需综合考量研发投入的持续性、市场竞争力构建需求、战略资本性支出安排等多重因素。公司将在保障稳健运营、协同战略目标的前提下，审慎评估分红政策。未来若有分红比例调整计划，公司将严格履行信息披露义务。

5、问：公司后续线上是什么样的策略？

答：线上市场竞争已步入成本与效率综合能力比拼的透明化阶段，企业经营面临诸多不可控挑战。2025 年，公司将厘清发展思路，坚持以“稳价涨价提结构”为核心策略，通过内生精细化营销能力的提升，驱动线上业务增长与经营改善。

6、问：公司 2025 年上半年的经营业绩如何？

答：关于公司 2025 年上半年的业绩详情，请您密切留意公司

	后续对外披露的定期报告。 7、问：请问公司未来是否有并购计划？ 答：不排除这种可能性。公司的并购决策主要取决于标的是否契合公司战略投资规划。在考量潜在并购对象时，公司会重点评估其与现有业务在产业链、技术、市场等维度的协同性，以及能否助力公司拓展业务边界、提升市场份额、增强核心竞争力，实现战略目标。若有符合公司战略方向的优质并购机会出现，公司会积极推进相关事宜。 8、问：股权激励目标定的比较保守，公司内部是否有更高的目标？ 答：在房地产市场持续下行的背景下，家电行业已从增量市场转向存量市场，这对企业提出了更为严峻的挑战。为积极应对这一变化，公司需全面提升核心竞争力，在追求适度利润增长的同时实现规模最大化，围绕“稳定盈利驱动增长”的核心，明确“现金流>盈利>规模”的优先级，着重强调盈利的稳定性与持续性，并致力于保障公司持续增长的组织能力。 （完） 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》。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 6 月 3 日