

证券代码： 002677

证券简称：浙江美大

## 浙江美大实业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2026年5月26日(周二)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、财务负责人王培飞 2、总经理徐建龙 3、独立董事俞春萍 4、董事会秘书徐红
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、除了集成灶，公司正积极拓展集成水槽、洗碗机、燃气热水器及全屋净水系统。请问这些配套产品在2025年的实际营收贡献率达到了多少？在集成灶主业大幅萎缩的情况下，第二增长曲线是否已经成型并具备对冲主业风险的能力？</p> <p>答：投资者您好，2025年公司橱柜、集成水槽等配套产品合计营收占比12%以上，目前配套产品仍处培育期。配套品类韧性更强、下滑幅度更小，已形成一定缓冲。公司将持续推进“全厨智电+全屋家居”战略，做强高协同配套、提升套餐绑定率，中长期打造具备对冲能力的第二增长曲线。谢谢！</p> <p>2、公司作为传统厨电厂商，历史上在汽车产业链上从未参与</p>

过。而 2025 年突然斥资 1.1 亿元投资于上海魔镜智能科技有限公司。  
对此笔投资公司做了哪些方面的尽调，是否有把握盈利？

答：投资者您好，本次对魔视智能的投资属于财务投资，投资前公司严格依照对外投资管理制度，联合财务、法务、业务团队并聘请外部专业机构，围绕行业前景、核心技术、客户资源、财务状况、合规法务、股权结构开展全面尽职调查，同时充分研判潜在风险，决策流程合规审慎。该标的目前处于研发与市场拓展阶段，尚未实现盈利，本次投资旨在把握新兴产业增长机遇、分享行业发展红利、提升长期股东回报。谢谢！

3、公司销售额中约有多大比重来自于旧房改造，有多大比重对应于新房装修？公司分析 2026 年 1 月的老旧小区改造新规范从哪些方面对集成灶销售有利，截至目前销售部门是否观察到任何实际效果？

答：投资者您好，公司 2025 年度销售额中约 15%来自旧房改造及以旧换新，旧房占比近年持续提升。2026 年旧改新规从烟道安全整改、厨房空间优化、财政补贴配套、旧改规模化推进等方面，精准匹配集成灶下排烟、省空间、高安全、高能效等核心优势，利好存量市场替换需求。现阶段政策红利逐步显现；但整体占比仍处提升阶段，后续效果将随旧改持续落地进一步释放。公司将持续加码旧改与以旧换新业务，把握存量市场增长机遇。谢谢！

4、随着国家“以旧换新”政策的持续推进，公司是否已全面接入各省市的家电补贴政策？政策红利对公司一季度及后续的销量拉动效应是否达到预期？

答：投资者您好，公司已全面接入国家及各省市家电以旧换新补贴政策，实现全国门店全覆盖，2026 年一季度受地产低迷、消费偏弱，政策对销量整体拉动未达预期。后续随着旺季到来以及政策的推动，二季度起效果将有望逐步显现。谢谢！

5、公司曾于 2003 年自主创新研发出我国第一台集成灶，但在当前各大综合家电企业相继入局的红海竞争中，公司的核心技术壁垒体现在哪里？在下排烹饪中心、全屋家居定制等新赛道上，公司相比传统白电巨头有何差异化优势？

答：投资者您好，公司是集成灶行业的开创者和引领者，具有经验丰富的技术团队，以及产品制造实力、高端的品牌、强大的营销渠道和优质的售后服务等综合优势。谢谢！

**6、请问，公司在全屋家居定制方向的进展如何？是否有具体收入目标和时间节点？**

答：投资者您好，公司以“美大家居”全新品牌布局全屋定制领域，加速推进整体家居解决方案与全屋整装定制方案，2025年公司开发推出美大家智能设计软件，为终端销售赋能。同时，不断丰富产品线，推出全屋净水系统，以及不锈钢橱柜等全屋家居定制全系列产品，谢谢！

**7、集成灶行业应该没有季节波动性和周期性，为啥大家都好不起来？**

答：投资者您好，集成灶行业存在明显季节性与强地产周期性，属于典型地产后周期品类，主要需求来自新房装修。当前行业整体承压，核心是房地产下行周期、消费信心不足、行业同质化等因素叠加所致。谢谢！

**8、在集成灶行业整体承压的背景下，公司一季度降幅较2025年全年的48%有所收窄，这是否意味着行业去库存已接近尾声？管理层对二季度及下半年的订单预期有何指引？**

答：投资者您好，2026年一季度降幅收窄主要系低基数效应，行业去库存尚未接近尾声。下半年有望随地产竣工回暖、旧改落地及消费复苏稳步回升，公司将聚焦旧改与存量换新、全品类协同、渠道升级，推动业绩逐步修复。谢谢！

**9、请问徐总，公司业务85至90来自新房装修，但我们知道房地产市场每年已从18万亿跌至8万亿，就算复苏，天花板也下降了不少，就是说集成灶的行业天花板也下降了不少，公司怎样应对这种状况？**

答：投资者您好，房地产高峰已过，行业天花板下移是客观事实。但我们不悲观，因为厨房装修需求永远存在，只是从新房转到了旧改。公司市场重点转向存量旧改，产品转向全厨智电+全屋家居，我们有信心在存量时代，实现稳健、可持续的增长。谢谢！

**10、公司目前经销商和网点数量，相比 2024 年变化如何**

答：投资者您好，由于行业市场需求下行，对经销商有一定的压力，销售网点数量有所下降，但由于大部分经销商与公司有十多年的长期合作，同时公司对经销商加大了扶持力度，因此经销商还是保持着较大信心。谢谢！

**11、面对原材料价格的周期性波动，公司是否建立了有效的供应链锁价机制或价格联动传导机制？2026 年一季度原材料成本的变化对毛利率的实际影响程度如何？**

答：投资者您好，公司对大宗原材料已建立了供应链价格锁定机制，2026 年一季度原材料成本的变化对毛利率的影响不大，谢谢！

**12、在房地产进入存量时代、新房交付量锐减的背景下，公司针对“旧改”和“局改”市场的存量置换需求，推出了哪些针对性的产品和营销策略？**

答：投资者您好，面对房地产存量时代，公司将旧厨改造与存量置换作为战略核心，推出全场景厨电焕新套系；营销策略上常态化和深度推进相结合，有效激活存量市场。谢谢！

**13、公司在全屋家居定制业务上的拓展，是否意味着从“单品制造商”向“厨房场景解决方案提供商”转型？这一转型需要大量的前端设计与后端柔性制造能力，公司目前的产能和团队是否匹配？**

答：投资者您好，公司拓展全屋定制，是从集成灶单品制造商向厨房场景解决方案提供商转型，以厨房为核心延伸全屋，非盲目跨界。前端设计已搭建数字化工具与专业团队，极速出图、一键下单；后端具备工业 4.0 智能制造与柔性生产能力，厨房定制产能充足，全屋定制稳步扩能。核心团队稳定、专业人才持续补充，当前能力与转型阶段基本匹配，将稳步推进全场景解决方案落地。谢谢！

**14、公司斥资约 1.1 亿元跨界投资自动驾驶科创公司魔视智能（持股约 4.87%）。从厨房电器跨越到汽车驾驶舱，这一投资逻辑是什么？考虑到被投企业仍处于“烧钱”阶段（2024 年净亏 1.48 亿元），该笔投资短期内不仅无法贡献利润，反而面临减值风险，**

**管理层如何评估这笔投资的战略回报期？**

答：投资者您好，被投资企业目前处于研发与市场拓展阶段，尚未实现盈利，本次投资旨在把握新兴产业增长机遇、分享行业发展红利、提升长期股东回报。谢谢！

**15、在终端门店客流断崖式下跌的背景下，公司如何赋能线下经销商？是否有具体的帮扶政策来防止经销商大规模退网？**

答：投资者您好，公司很多经销商跟公司有十多年的合作，具有很高的粘度性，同时公司针对目前的市场情况，对经销商加大了扶持力度，以缓解经销商压力，进一步增强经销商信心，谢谢！

**16、请问浙江美大目前在海外市场的布局如何？出口业务占营收的比例是多少？**

答：投资者您好，公司产品已出口东南亚等国际市场，由于受海外市场建筑结构及烹饪习惯等因素影响，目前占比很小，公司持续在研发适合国外饮食文化的新产品等方面寻找突破口，努力拓展国际市场，谢谢！

**17、在主业盈利能力大幅缩水的当下，削减研发投入是否会削弱公司在高端智能厨电领域的长期技术护城河？未来如何在降本增效与维持产品竞争力之间寻找平衡？**

答：投资者您好，2025年研发投入系结构性优化而非战略削减，核心高端智能厨电领域投入保持稳定、强度提升，重点聚焦智能、油烟净化、燃烧效率等关键技术，核心团队与专利储备稳固，长期技术护城河不会削弱。未来公司通过供应链降本、数字化提效，在严控费用的同时，持续强化高端智能与核心技术投入，平衡短期降本增效与长期产品竞争力，谢谢！

**18、请解释一下近几年地产周期下行和消费不振为什么对集成灶的影响远大于对传统烟机灶具企业？我看到综合性烟机灶具企业的收入、毛利率下降程度远好于集成灶。对此，公司是否有计划向分体式烟机灶具以及洗碗机、消毒柜多元化以减少单一产品线业绩波动？**

答：投资者您好，集成灶相对传统烟灶对新房装修依赖度高、存量替换难度大，在地产周期下行、消费偏弱环境下，需求收缩与

价格压力更为显著，因此收入和毛利率下滑幅度相对较大。公司已布局洗碗机、消毒柜、集成水槽、分体式烟机灶具等品类，丰富产品矩阵、对冲周期波动、降低单一品类依赖，增强长期经营韧性。谢谢！

**19、请问徐总，公司线上占比多少？公司理想中线上的占比会是多少？怎样避免线上，线下业务冲突？**

答：投资者您好，2025年持续加大京东、天猫、抖音及直播带货投入，线上营收占比稳步提升，但占比还较小。2026年将重点发力全域线上营销，加强智能平台宣传，进一步提升线上销量。感谢您的关注！

**20、请问在当前行业低谷期，大股东是否有增持计划以稳定市场信心？**

答：投资者您好，目前没有这方面计划，谢谢！

**21、未来在寻找“第二曲线”时，更倾向于硬科技领域的财务投资，还是围绕大消费领域的产业整合？**

答：投资者您好，未来公司将继续以开放、审慎的态度，积极寻找和关注新的发展机遇，关注新兴产业及与主业协同的优质项目的投资机会，实施战略性产业布局 and 多元化发展，打造未来增长曲线，谢谢！

**22、面对年轻消费群体对厨房美学和智能化的新需求，公司在产品设计、智能互联生态方面有哪些具体的落地成果？是否计划通过联名设计或推出年轻化子品牌来重塑品牌形象？**

答：投资者您好，公司根据消费者的审美与使用需求，依托美大智厨APP构建核心驱动体系，实现厨房全品类产品的远程交互与智能控制，打破品类壁垒，打造一体化智能厨房生态，精准契合年轻、时尚消费群体对智能生活的追求，为用户带来更便捷、高效、智能的厨房使用体验。感谢您的关注！

**23、公司营业收入少于3个亿了，盈利越来越少，会不会退市？**

答：投资者您好，深主板触发退市的财务条件是净利润、利润总额、扣非净利润三者孰低为负且营收3亿元，公司2025年营收4.54亿元，净利润1051万元，扣非净利润1009万元，没有触发退

	市风险。谢谢!
附件清单(如有)	无
日期	2026-05-26