

证券代码：002035

证券简称：华帝股份

公告编号：2023-006

# 华帝股份有限公司 2022 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 847,653,618.00 股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	华帝股份	股票代码	002035
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	潘楚欣	罗莎	
办公地址	广东省中山市小榄镇工业大道南华园路 1 号	广东省中山市小榄镇工业大道南华园路 1 号	
传真	0760-22839256	0760-22839256	
电话	0760-22839992	0760-22244225	
电子信箱	pancx@vatti.com.cn	luos@vatti.com.cn	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### (1) 主要业务及产品

公司主要从事研发、生产、销售厨电产品、家居定制等业务，产品线丰富，品类覆盖面广，产品品种涵盖油烟机、燃气灶、热水器、消毒柜、洗碗机、蒸烤一体、集成灶等厨房电器以及橱柜、衣柜、浴室柜等家居定制产品。公司专注于厨电领域多年，坚持自主研发，不断推陈出新，2022 年，公司陆续

推出了行业首创的三腔烟机、超薄壁嵌烟机、一键爆炒灶具等产品，产品技术含量均达到行业领先水平，产品品质迈上新台阶。

## （2）行业发展现状

### ①厨电行业整体市场进入精耕细作主旋律

2022 年，经济下行压力增大以及通货膨胀风险增加为整个国民经济生活带来了巨大的波动和影响，各行各业面临着严峻的挑战和困难，而厨电品牌企业的增长与发展亦面临着压力。奥维云网（AVC）推总数据显示，2022 年，厨卫大家电（烟、灶、消、洗、嵌、集、热、净）零售额规模 1586 亿元，同比下滑 9.6%；其中烹饪类专业厨电（油烟机、燃气灶、嵌入式微蒸烤）合计规模 537 亿元，同比下滑 10.9%；净洗类（洗碗机、燃气热水器、净水器）合计规模 534 亿元，同比下滑 11.4%。

报告期，受经济结构调整的影响，结合地产行业发展的不理想、中国家庭人口规模小型化倾向、居民消费支出趋于保守等因素，厨电行业的增长态势明显已从中高速转为中低速，并将进入新一轮的横盘波动期。面对市场的变化、商业生态的转型、消费主力群体的迭代，各厨电品牌企业紧随市场发展趋势，快速进行内外调整变革，从产品、渠道、营销等各方面寻找突破方向和新增长点。

### ②从品类和功能单一到集成化、套系化、智能化，产品升级中寻商机

在消费需求低迷，产品同质化大趋势下，厨电产品集成化、套系化、智能化已逐渐成为市场热点，且随着市场的热烈反馈，加强产品集成化、套系化、智能化被众多厨电企业提升为战略高度。据奥维云网（AVC）推总数据显示，作为集成厨电市场的排头兵，集成灶的爆发阶段集中在 2019 年-2021 年，三年复合增长率 23.5%，2022 年的市场零售规模达到 259 亿元，同比增长 1.2%，数据直观地展示集成厨电的市场成长力。集成厨电市场的快速增长，主要基于将厨房中较为常用的功能模块进行整体或者一体化的设计，而该设计相较单品更符合国人厨房电器的使用习惯。据奥维云网（AVC）推总预测数据显示，预计 2023 年集成灶规模可达 302 亿元，同比增长 16.6%，该品类未来将逐步进入稳增长阶段。

一方面，集成和套装厨电的价格相对单一厨电的上涨空间更大，客单值更高，对高端市场具有足够的拉动力。集成和套装厨电的高毛利和高客单值对企业和经销商具有巨大的吸引力，也是厨电企业进一步成长和发展的保障。另一方面，在互联网大背景下，叠加消费者对品质生活的追求，智能化已经成为家电产品标配，如嵌入式厨电产品，基本均搭载智能菜谱、远程操控等功能，在满足高端客户的便捷需求和使用习惯之外，也极大提升产品价值。

厨电产品的集成化、套系化、智能化，是在厨电单品基础上进行扩充和延伸并融入数据化操作系统，使不同功能和产品更符合用户的需求，不断提高用户体验感，是家居和家电更为必然和深刻的融合，同时也是众多厨电品牌企业进一步发展的方向和新增长赛道。

### ③渠道更趋多元化、碎片化，流量渐分散

回顾家电行业发展史，渠道不断创新更迭，从家电连锁卖场的兴起到电商的壮大，从线上线下渠道融合再到渠道下沉，渠道的碎片化、多元化、细分化逐渐成为发展趋势。随着该趋势的推进，客户不断

被分流，且受大环境影响和互联网技术的突飞猛进，某些细分渠道如抖音直播、快手直播、整装、精装等新兴渠道表现出更大潜能。

根据奥维云网（AVC）线上监测数据显示，2022 年“双十一”大促期间线上市场（不含拼多多、抖音、快手）集成厨电规模 15.5 亿元，同比下滑 5.3%；厨电套系规模 18.4 亿元，同比增长 0.6%。而抖音快手平台厨电品类零售规模超 3 亿元，其中抖音平台规模 2.84 亿元，此外，根据《2022 上半年抖音商家生存报告》显示，2022 年上半年平台厨卫家电品类同比增速达到了 250%。通过不断探索新的流量入口，厨电企业更加注重培育增强自身的线上渠道优势，尽管如抖音等平台所占比例相较其他传统渠道仍然较小，但未来发展空间不可忽视。

此外，随着厨电部品在精装房的配置率不断提高，以及在精装修市场规模扩容的背景下，精装渠道逐渐成为厨电行业重要的出货通道和未来的主要增长战场之一。近几年我国工程精装房市场快速发展，根据奥维云网数据显示，2022 年我国精装房开盘规模渗透率为 40.1%，较 2020 年提升 7.3 个百分点，精装渗透率在逐年提升，厨电配置率亦保持高位。据奥维云网预计，随着精装修房推盘套数的增加，工程精装渠道出货量占比在 2025 年有望接近 25%。

渠道呈现出的多元化、碎片化趋势，带给厨电企业更多的机遇，同时也带来了不少的挑战。企业在进行渠道多元化布局，积极加入渠道新赛道抢占先机的同时，也非常注重考虑如何通过管理和技术手段、差异化措施促进新兴渠道与传统渠道协同发展，从而实现渠渠通畅、道道领先。

#### ④政策信号频繁释放，需求逐步恢复，厨电行业有望迎来“复苏”

2022 年底召开的中央经济工作会议提出“通过高质量供给创造有效需求”，这意味着积极扩大国内社会有效需求是 2023 年推动经济复苏的关键。根据一些经济学家的观点，家电产业作为万亿产业对中国内需拉动是一个非常重要的增长点。

自 2019 年以来，国家持续发布了多项家电相关政策，用以推动家电消费，重点发展智能家电和绿色家电；除此之外，与家电行业紧密相连的房地产市场在 2022 年底开始进入回暖阶段，相关融资政策有所松绑，行业资金环境大幅改善，保交楼政策重燃消费者的信心，房地产市场“松动”明显。已出台的各种利好政策释放出明显的信号，预计 2023 年厨电行业也将能迎来新一轮的“复苏”行情。

#### ⑤政策优化有效助推家电零售回暖

2022 年 12 月上旬，全国形势陆续放开，为经济回暖带来曙光和希望，市场需求亦得以恢复，居民消费热情明显回归。根据奥维云网数据统计，“双十二”购物节期间，家电线上销售额同比增长显著，其中空调销售额同比增长 136.5%，冰箱、彩电等大家电品类销售额同比增长均超过 90%，厨卫电器与小家电品类整体增速也均在 30%-40%左右，直接推动 12 月家电整体销售额同比提升 2.84%。

此外，全国各地在 2022 年 12 月及 2023 年初陆续推出相关促消费稳市场等政策及配套活动，如政府发放消费券和商品购置补贴等。在此背景下，国内整体消费水平较去年同期显著提升，内需潜力得到不断释放。根据数据显示，2023 年 1 月上旬部分家电产品销售额增长明显，大家电品类中的空调与冰

箱销售额同比增长达 20%以上。同时，基于出行、物流等全面恢复，线下部分热门品类厨电零售规模亦实现同比增长。

## (2) 公司所处的行业地位

公司自创立至今，始终专注于厨电领域，经过多年的技术积累、品牌沉淀与市场拓展，在品牌影响、创新研发、生产制造、营销建设等方面具有显著优势。公司同时是厨电行业多项产品标准的起草单位，也是行业创新技术、创意设计主要输出单位。2022 年，公司推出了行业首创的三腔烟机、超薄壁嵌烟机、一键爆炒灶具等产品，有效突破行业技术瓶颈，并进一步完善优化产品的性能，不断以科技创新为厨电行业发展注入新动能。

公司近一年新发布和上市的产品，凭借创新技术和具有突破性的产品品质，获得良好的市场反馈及行业的高度认可，其中华帝集成烹饪中心 ZF901 凭借对烹饪功能完美结合的创新性设计，在第 17 届“上海家电嘉年华暨家电创新发展峰会”，从一众家电精品、潮品中脱颖而出，荣获“年度创新设计奖”。高品质强功能的产品，给消费者及行业展示出公司在产品研发设计上始终秉持的高品质厨房生活的构想。

## 3、主要会计数据和财务指标

### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	6,699,400,967.65	6,532,579,984.26	2.55%	5,843,458,775.73
归属于上市公司股东的净资产	3,301,034,078.65	3,242,721,959.82	1.80%	3,161,245,940.79
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年
营业收入	5,818,510,575.82	5,587,867,582.43	4.13%	4,360,467,123.90
归属于上市公司股东的净利润	143,090,191.51	207,324,061.73	-30.98%	407,892,461.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	89,021,877.72	185,694,205.17	-52.06%	374,958,869.27
经营活动产生的现金流量净额	395,075,115.88	465,735,979.76	-15.17%	-102,534,475.99
基本每股收益（元/股）	0.1688	0.24	-29.67%	0.4693
稀释每股收益（元/股）	0.1688	0.24	-29.67%	0.4693
加权平均净资产收益率	4.39%	6.48%	-2.09%	13.22%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,124,715,974.47	1,678,567,409.13	1,455,841,470.68	1,559,385,721.54
归属于上市公司股东的净利润	79,548,820.90	161,867,391.61	39,198,999.33	-137,525,020.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	73,909,985.62	154,234,937.95	35,293,785.38	-174,416,831.23
经营活动产生的现金流量净额	-29,293,214.70	117,508,592.21	-93,129,632.04	399,989,370.41

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	54,205	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	43,316	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
石河子奋进股权投资普通合伙合伙企业	境内非国有法人	14.27%	120,960,000		质押	37,000,000	
潘叶江	境内自然人	10.25%	86,922,235	65,191,676	质押	33,600,000	
米林县联动投资有限公司	境内非国有法人	3.41%	28,936,505				
杨建辉	境内自然人	2.66%	22,577,737				
潘权枝	境内自然人	1.48%	12,518,316				
黄东海	境内自然人	1.02%	8,634,903				
兴业银行股份有限公司—广发集裕债券型证券投资基金	其他	0.92%	7,832,400				
基本养老保险基金一零零六组合	其他	0.91%	7,680,889				
全国社保基金一一四组合	其他	0.70%	5,958,800				
金怡栋	境内自然人	0.60%	5,096,300				
上述股东关联关系或一致行动的说明	潘叶江先生为公司董事长、总裁、实际控制人，持有奋进投资的财产份额，为奋进投资的执行事务合伙人。股东潘权枝先生与潘叶江先生为父子关系。除前述之外，公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于一致行动人。						
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	1、报告期内，股东潘权枝因参与融资融券业务，通过其自身信用证券账户持有公司股份 12,518,300 股，通过普通证券账户持有 16 股，合计持有 12,518,316 股。 2、报告期内，股东黄东海参与融资融券业务，通过其自身信用证券账户持有公司股份 8,634,903 股。						

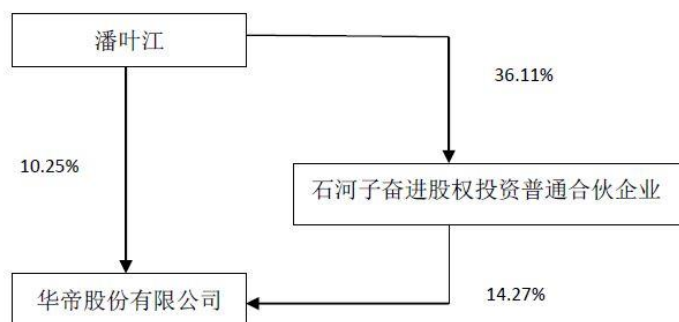
3、报告期内，股东金怡栋参与融资融券业务，通过其自身信用证券账户持有公司股份 4,691,400 股，通过普通证券账户持有 404,900 股，合计持有 5,096,300 股。

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

报告期内，公司按照既定计划开展各项工作，推进产品技术更新迭代，推动新品成功上市，优化生产流程，加快产品结构升级，深化品牌内涵，完善营销网络体系，从研发、生产到品牌、营销，不断创新寻求突破，助力公司高质量发展。2022 年，公司实现营业收入 58.19 亿元，同比增长 4.13%。

### 1、坚持技术创新，提升产品竞争力

报告期内，公司在技术研发领域不断攻关突破，加大与科研高校等机构的合作，完成多项技术储备，有效突破行业技术瓶颈，尤其是在烟机风量等局部性能上已达到了行业领先水平，进而推动业绩进一步增长。

### 2、加快新品研发上市，提高产品市场份额

为强化渠道间的竞争力，公司加快产品线结构调整，通过形成产品区隔，培育渠道差异化的竞争优势；另一方面，公司全力推进产品开发进度以及新品上市速度，丰富中高端产品线，着重发力中端燃热产品，提高库存周转速度，促进公司整体业绩提升。

### 3、持续优化产品结构，以产品创新驱动零售增长

公司坚持以用户为中心，聚焦用户痛点，不断优化产品结构、改良产品性能，多个品类如三好集成灶等产品的创新力都达到行业领先水平，产品的持续创新驱动零售终端销量进一步提升。

### 4、洞察用户需求，向科学品牌转型升级

报告期内，公司通过召开品牌发布会，输出“三好”厨电产品新标准，打造“好用、好看、好清洁”的产品信息输出体系，并利用多个渠道多种形式传播华帝品牌内涵及价值，同时也利用高铁对高端人群无可比拟的聚客效应，在多个重点城市高铁枢纽站点进行广告投放，将公司的全新产品理念植入消费者心智。

#### **5、实施产业数字化转型，提升数字化运营效率**

公司以全价值链数字化为目标，通过先进的互联网技术，构建功能完善、数据标准统一、端到端高效协同的数字化应用体系。2022 年，公司加快推进各业务板块的信息化建设，建立并优化多个信息系统，覆盖多个生产管理环节，提高运营效率。