

证券代码：002543

证券简称：万和电气

公告编号：2022-007

广东万和新电气股份有限公司 2021 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。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股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普通股利润分配预案为：以 743,600,000 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.30 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	万和电气	股票代码	002543
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	卢宇凡	李小霞	
办公地址	佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号	佛山市顺德高新区（容桂）建业中路 13 号	
传真	0757-23814788	0757-23814788	
电话	0757-28382828	0757-28382828	
电子信箱	vw@vanward.com	vw@vanward.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(1) 所属行业的发展阶段

公司所属行业为厨卫电器行业。厨卫电器行业总体处于较为成熟的发展阶段，市场竞争较为充分，在众多涉足厨卫电器生产的企业中，三大类型的企业——专业厨卫电器企业、综合性家电企业和外资厨卫品牌企业占据市场主导地位。经过多年的深度开发，一、二线城市市场需求已接近饱和，伴随着城镇化战略、特色小镇战略以及乡村振兴战略等国家政策引导，我国三、四线城市的消费需求正在迎来爆发增长期，厨

电行业的新增市场重心也将随之朝着三、四线城市乃至乡镇市场倾斜。

(2) 所处行业地位

根据世界权威独立调研机构英国建筑服务研究与信息协会（BSRIA）在2013年发布的调研结果，万和是国内仅有的两个“全球十大热水器品牌”之一；2021年6月，由世界品牌实验室（World Brand Lab）主办的（第十八届）“世界品牌大会”发布了2021年《中国500最具价值品牌》分析报告，“万和”品牌以243.12亿元的品牌价值位列总榜293位，是中国燃气具行业品牌价值最高的企业；2022年4月，中国商业联合会、中华全国商业信息中心联合主办的“2022（第三十届）中国市场商品销售统计结果发布会”对2021年度中国消费品市场销售领先品牌等进行了发布，根据全国大型零售企业商品销售调查统计显示，“万和”燃气热水器荣列2021年度同类产品市场综合占有率第一位，“万和”燃气热水器已连续十八年获得此项桂冠；是工信部公布的第三批制造业单项冠军培育企业；消毒碗柜、燃气灶、吸油烟机、电热水器在国内市场占有率均处于行业前列，燃气热水器和燃气炉具的出口量连续多年在行业同类产品中名列前茅，产品已经销售到全球90个国家和地区。

(3) 主要业务、主要产品及其用途

报告期内，公司持续专注于成为全球领先的厨卫电器及热水热能系统整体解决方案供应商。一方面，通过集成灶、净水机等厨电产品的延伸，外部通过与其它卫浴产品的智能互联，稳步、积极地向智能厨房、智能卫浴整体方案解决供应商转型升级；另一方面，通过巩固和发展燃气具专家的领导地位，塑造中国热水器行业第一品牌，掌握多能源集成系统应用技术，推进家用、商用以及工业用热水热能系统的应用，成为多能源集成热水系统领域的先行者。此外，公司致力于节能环保型产品的开发，从原来单一的生活热水产品发展到集生活热水、采暖热水以及工农业应用的烘干以及余热回收等多领域产品。

自公司设立以来，主营业务未发生显著变化。

(4) 经营模式

我国厨卫电器行业经营模式有自有品牌运营商、原始设计制造商与原始设备制造商以上三种模式，公司依托强大的研发、制造和营销能力，集三种模式于一体，可根据国内外用户需求进行快速响应，提供根据市场需求变化持续创新推出高品质产品。同时，公司在“万和”、“颁芙”、“梅赛思”、“聪米”等品牌的基础上，围绕智能化、健康化发展趋势，深化战略转型，并取得了较为显著的成果，打开了未来持续成长的市场空间。

(5) 主要的业绩驱动因素

A、数字化引导渠道加速融合

报告期内，线上销售、直播带货、社群运营等迅速成为了公司关键的营销手段。公司在营销和渠道上推行“线上+线下”的策略，一方面积极拓展京东专卖店、天猫优品店等第三方线上渠道，另一方面加强对自主官方线上渠道的运营能力，充分利用私域流量进行社群运营，创建平台营销及合伙人模式。公司将线上直播看作为长期战略，而非短期利益，通过自建直播基地，培养主播团队，把直播作为品牌塑造以及带货的手段之一，其背后是对后疫情时代、消费市场的把握与战略目光。

传统渠道的深耕与下沉依然不可忽视。随着一二线市场的成熟与饱和，新增需求已经由换新需求所接

替，增长机会与幅度均在缩减，而三级至六级空白市场却依然存在置换升级和精装修的需求，这将逐渐被开辟为厨卫新的核心战场。报告期内，公司继续积极进驻国美县域店、苏宁零售云店、五星万镇通店等业态，在三级至六级空白市场通过进驻当地建材橱柜店、家装家居店、商场社区店和电器专营店进一步下沉销售网点，依然坚持推动传统渠道的挖掘与深耕。

数字经济时代，公司不断推进数企业流程设计及优化，促进各业务系统高度集成，提高企业资源调配和响应速度。2021年3月，公司与阿里云、钉钉在杭州签订战略合作协议，宣布将依托专属钉钉实现营销端和供应链端数字化，推动全国8,000多家B端、15,000多个销售网点的数字化，未来还将1,000多家供应商全面进行数字化转型，实现上下游生态在线协同，打造“云钉一体”产业链，带动万和新业务打开新局面。

B、出口销售呈较快增长态势

报告期内，海外市场仍受疫情影响，挑战与机遇并存，公司加强开拓海外新市场，对新的目标市场深入分析，挖掘潜在客户，重点开拓澳洲、欧洲、中东等市场。国际烤炉业务方面，成功开发了北美第一大平板炉客户，和客户共同开发了首款电平板炉，拓展了产品品类；国际厨电业务方面，欧洲为重点开发市场，完成离子款燃气烤箱、离子款燃气灶具产品的出货。

C、营销年轻化，拥抱Z世代，打造多品牌立体化矩阵

厨卫市场不断细分，呈现创新化、智能化、品质化的趋势，而年轻消费群体也已经强势兴起，公司始终关注市场前沿动态，注重产品创新与高端科技的运用，对用户目标群体有着超前的触觉与精准定位。为满足不断迭代的新用户群体及新的市场需求，公司开启了多品牌布局，包括针对新中产的高端品牌“颂芙”，面向年轻用户的智能化品牌“聪米”，主打下沉市场的高性价比品牌“梅赛思”，建立包括主品牌“万和”在内的多品牌矩阵。一方面有利于万和满足细分趋势下的众多圈层用户精准需求，建立持久的品牌认同，另一方面有利于通过类似“技术中台”体系实现更加灵活的产品创新与品类拓展方式，便于更加高效地适应消费者快速变化的需求与偏好。

市场局势瞬息万变，年轻人成为消费主力，随着物联网等技术的发展，公司也逐步向年轻化、时尚化转变，推陈出新，秉承“工匠精神”，以客户为导向，着力提升产品性能和智慧感，转变经营模式，利用高科技手段革新产品，既以卓越品质引领消费升级，也推动中国厨卫行业的健康发展。报告期内，公司围绕Z世代年轻群体，进行营销组合打法，成为《青春有你3》青春热力官，深耕年轻族群，发力青春偶像赛道；线下联动AWE，通过青春偶像展馆表演、直播参观者展区等形式，实现IP落地；赞助爱奇艺《机智的恋爱》，年轻人上“瘾”嗑CP，热议恋爱话题，通过婚恋类节目的植入，为下一阶段成家购买电器培养潜在客户；在年轻人聚集的B站借父亲节热点，携手克劳锐B站美食领域影响力Top20上榜UP主——上班族的便当，巧妙植入厨电烟灶新品，收获大量曝光和好评。

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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	8,127,736,179.56	7,804,895,960.83	4.14%	6,963,238,646.12
归属于上市公司股东的净资产	4,008,724,624.99	4,064,520,647.14	-1.37%	3,732,228,823.05
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	7,527,138,468.85	6,269,742,205.88	20.05%	6,219,710,301.45
归属于上市公司股东的净利润	358,256,616.51	611,344,508.22	-41.40%	598,082,302.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	300,714,791.47	390,469,624.12	-22.99%	473,461,147.28
经营活动产生的现金流量净额	410,167,108.15	1,206,674,187.50	-66.01%	814,872,673.93
基本每股收益（元/股）	0.48	0.82	-41.46%	0.80
稀释每股收益（元/股）	0.48	0.82	-41.46%	0.80
加权平均净资产收益率	8.48%	15.61%	-7.13%	17.18%

(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	2,114,013,863.17	1,825,880,030.12	1,682,354,022.89	1,904,890,552.67
归属于上市公司股东的净利润	154,391,741.92	294,384,843.70	76,415,706.32	-166,935,675.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	154,050,450.42	128,831,988.11	61,360,994.57	-43,528,641.63
经营活动产生的现金流量净额	143,208,298.08	177,197,891.03	-6,677,408.79	96,438,327.83

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	19,238	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,679	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	
广东硕德投资发展有限公司	境内非国有法人	29.66%	220,545,000	0			
卢础其	境内自然人	16.70%	124,198,776	0			
卢楚隆	境内自然人	9.19%	68,318,250	51,238,687			
广东万和集团有限公司	境内非国有法人	8.59%	63,882,000	0			

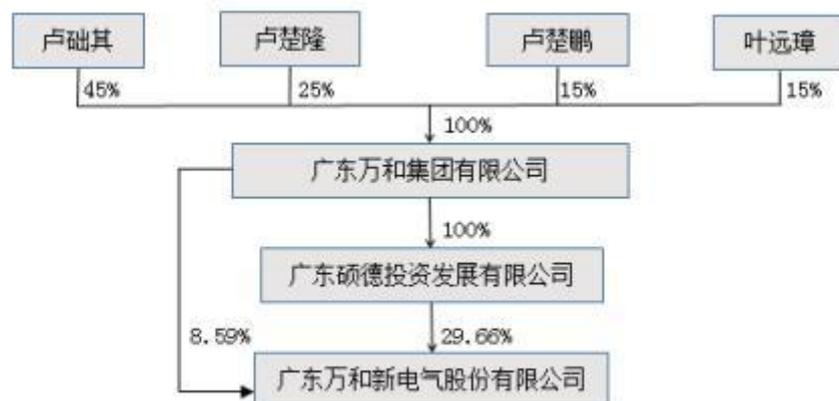
叶远璋	境内自然人	5.51%	40,990,950	30,743,212		
卢楚鹏	境内自然人	5.51%	40,990,950	30,743,212		
杨祖贵	境内自然人	2.06%	15,286,740	0		
曾旻	境内自然人	0.70%	5,169,935	0		
中航鑫港担保有限公司	国有法人	0.50%	3,718,000	0		
蔡融	境内自然人	0.39%	2,908,060	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	广东硕德投资发展有限公司为公司控股股东，广东硕德投资发展有限公司为广东万和集团有限公司全资子公司，广东万和集团有限公司为公司的间接控股股东。股东卢础其、卢楚隆和卢楚鹏三人为兄弟关系，同时为一致行动人，三人为广东万和集团有限公司实际控制人、本公司实际控制人。对于其他股东，公司未知他们之间是否存在关联关系，也未知他们之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	自然人股东杨祖贵通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有股票 15,286,740 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

1、报告期内，公司收到了深圳国际仲裁院出具的《案件受理通知书》（（2021）深国仲受4825号-1），

公司因与广州市凯隆置业有限公司的股权回购纠纷事宜于2021年9月16日向深圳国际仲裁院提出仲裁申请，涉及仲裁金额合计为人民币210,410,958.90元。截至报告期末，上述案件尚未开庭审理。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《广东万和新电气股份有限公司关于公司涉及仲裁的公告》 (公告编号: 2021-034)	2021年10月12日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

2、报告期内，公司收到了广州市黄埔区人民法院出具的《受理案件通知书》（（2021）粤0112民初42756号、（2021）粤0112民初42757号、（2021）粤0112民初42758号、（2021）粤0112民初42759号、（2021）粤0112民初42760号、（2021）粤0112民初42761号），公司因与嵊州盛建置业有限公司、绍兴恒鑫房地产开发有限公司、绍兴永恒置业有限公司、海南恒乾材料设备有限公司、诸暨盛建置业有限公司、诸暨恒大置业有限公司的票据纠纷事宜于2021年12月16日向广州市黄埔区人民法院提出诉讼申请，涉及诉讼金额合计为人民币25,176,340.36元。截至报告期末，上述案件尚未开庭审理。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《广东万和新电气股份有限公司关于公司涉及诉讼的公告》 (公告编号: 2021-045)	2021年12月21日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

广东万和新电气股份有限公司

2022年4月30日