证券代码：002543　　证券简称：万和电气　　公告编号：2026-009

广东万和新电气股份有限公司 2025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：以截至本报告披露之日公司总股本743,600,000股扣除回购专户上已回购股份后(截至本报告披露之日，公司回购专用账户的股份为2,085,259股)的总股本741,514,741股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.40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)主要业务、主要产品及其用途

报告期内，公司坚守热水采暖主业，聚焦全屋热水采暖解决方案，重点研发并推出多款燃气热水器、电热水器、燃气采暖炉、空气能热泵等低碳节能、舒适健康型产品，技术水平位居行业前列。同时，公司采用品牌授权与自主品牌并行的模式，积极布局厨房及卫浴空间产业；并通过拓展取暖器、烤箱、洗碗机等海外新品类，持续做大做强生活电器业务。面向未来，公司将朝着"全球热水采暖综合解决方案领导者"的战略愿景稳步迈进。

自公司成立以来，主营业务未发生重大变更，始终坚持深耕核心主业，持续夯实核心竞争优势。

(2)经营模式

我国厨卫电器行业的经营模式主要包括自有品牌运营(OBM)、原始设计制造商(ODM)及原始设备制造商(OEM)三类。公司凭借强大的研发创新、智能制造与市场营销综合能力，有机融合上述三种经营模式的核心优势，可快速响应国内外客户的多元化需求，精准提供契合市场发展趋势的高品质厨卫电器产品。

基于公司整体战略布局，国内市场以自有品牌运营为核心，持续深耕细分领域，不断提升品牌知名度与市场影响力；同时通过持续完善品牌授权体系、整合行业优质资源，进一步强化品牌核心竞争力，提升品牌溢价能力。国际市场方面，公司遵循"OEM-ODM-OBM"阶梯式升级路径，持续优化全球业务结构，提高全球资源配置效率，加快推进全球化市场布局，不断完善海外服务体系、提升服务能力，稳步增强国际市场竞争力。公司依托国内与国际市场双轮驱动的发展模式，致力于实现全球范围内的可持续增长，持续提升品牌价值，巩固行业领先地位。

(3)主要的业绩驱动因素

①报告期内，面对行业竞争日趋激烈、市场饱和度不断提升及竞争对手全球化布局加速等多重挑战，公司始终坚持以四大战略主轴(即产品驱动、效率增长、数智赋能、品质引领)为核心不动摇，同时着力构建国际化运营体系，保持了规模增长与盈利稳定

A.坚持"产品驱动"战略主轴不动摇，加快实现体系领先、能力领先、成果领先

公司持续贯彻"一个万和、一个体系、一个标准"的原则，进一步打通并完善全价值链质量管理体系与研发创新体系。

报告期内，质量管理体系制定了覆盖产品合规性、基础性能、外观工艺、用户体验及可靠性的精品标准，实现精准化、标准化与场景化聚焦，精品工程2.0建设已初具成效。

a.产品合规方面：构建前端预防与后端闭环并重的管控机制。新品研发阶段建立设计规范、小批验证、多轮试制的预防机制，持续优化研发设计规范，从源头规避结构缺陷；量产阶段建立市场投诉及流出问题复盘机制，聚焦制程与供应商问题并推动整改闭环，形成覆盖研发、试产、量产的全过程合规保障体系。

b.基础性能方面：强化核心指标与设计余量的精准管控。新品阶段识别关键性能短板，推动设计余量标准化；量产阶段完善来料检验机制，对关键项目实施全检，确保产品基础性能稳定可控。

c.精致外观方面：实施设计规范与过程一致性双轮驱动。新品阶段通过优化设计规范与工艺方案实现精度管控；量产阶段推动供应商关键工序整改闭环，提升外观工艺一致性与稳定性。

d.用户体验方面：建立场景化标准与交互逻辑统一的管理体系。新品环节强化外协产品管理要求，统一交互逻辑；量产环节增加用户使用场景要求，推动用户体验从功能实现向场景适配升级。

e.可靠性方面：搭建信息化平台与全生命周期指标体系。进一步完善问题闭环机制，修订测试评价规范；推进试验能力建设，加快寿命试验设备投入；搭建可靠性信息化平台，建立新品可靠性监控体系，实现指标的可视化、可追溯、可评价。

通过上述五个维度的系统推进，精品工程2.0已从单点问题整改转向体系化能力构建，初步形成覆盖研发、采购、制造、服务全链条的精品质量管理体系。

报告期内，研发创新体系通过"三个一代"(预研一代、开发一代、市场一代)研发创新模式持续进阶，以及"全生命周期研发创新体系、标准化体系、开放式创新体系、全面对标体系、全面体验管理体系"五大子体系迭代升级，扎实推进研发创新体系2.0建设。公司以行业最佳实践为对标方向，围绕创新、效率、精益三条主线，持续提升创新产品供给能力与研发效能。

a."三个一代"研发模式持续深化

(a)进一步推进研究与开发分离，明确十大核心技术迭代方向、实施路径及在产品创新中的应用节奏，持续提升创新产品输出能力与研发效率。

(b)加大行业领军人才引进力度，不断提高硕博人才占比与专业技术研究人员占比。

b.五大子体系全面升级

(a)引进并落地万和产品创新方法论及精益设计方法论，有效提升公司产品技术创新效率与高质量落地能力。

(b)推进IPD2.0数字化变革，结合业务、产品及物料主数据治理，系统梳理需求、规划、技术研究、产品开发、产品运营全流程数字化蓝图，构建包含6个流、5个库、4个领域、4个核心数据的研发数字化实施架构，实现研发效率提升20%。

(c)围绕平台化、模块化、通用化持续提升标准化水平，通过明确平台架构、推广应用平台BOM及优选/慎选/禁选等管理工具，各品类平台化架构持续清晰，新增物料数量及整体物料规模呈稳步下降趋势。

(d)深化开放式创新体系，聚焦前沿科技机会洞察、基础技术研究、应用技术研究、可靠性技术等关键领域，依托政府、商协会、高校、科研机构及核心供应商拓宽协同创新与技术攻关路径。报告期内，公司与行业头部材料供应商金发科技共建"高性能改性材料联合实验室"，与昆明高海拔公司共建"高原燃气具联合研究中心"，并与同济大学、西安交通大学、中国科学院广州能源所、天津大学等高校院所开展深度技术合作，取得显著成效。

报告期内，公司实现多项关键技术突破：燃气热水器直径60烟管平衡机、航天级冷凝水雾化外排产品为行业独家首创；超低温热泵技术、燃气采暖炉三重蜂窝背包静音技术、燃气储能混流恒温启停技术、增压瀑布洗技术等达到行业领先水平。在产品创新驱动下，公司年内推出376款新品；创新成果斩获国际CMF设计奖、美国IDEA奖、缪斯设计奖等国内外权威赛事奖项29项；累计获得32项权威认证，覆盖燃气热水器、采暖炉、吸油烟机等全品类，其中8项获评"广东省名优高新技术产品"、1项获评中国家用电器研究院"家电行业好产品"、3项获评中国家电网"中国好房子好厨电创新产品"，多款产品入选工信部老年用品产品推广目录，得到中国轻工业联合会、中国五金制品协会等权威机构高度认可。上述荣誉是对公司持续技术创新与产品品质的充分肯定，也将激励公司不断为用户提供更高品质的产品与服务。

B.坚持"效率增长"战略主轴不动摇，践行全价值链最优理念，全面提升经营管理效率与运营质量

报告期内，公司围绕终端与零售两大核心，深入推进DTC转型，坚持产销协同，持续优化产品结构、提升渠道效率，并借助数字化手段强化用户运营，不断完善零售体系建设。目前，相关战略已形成统一共识并稳步落地，有效激发组织活力、推动产品策划升级、促进品牌形象焕新，实现渠道与产品深度融合、服务能力持续提升，全价值链各环节协同发力，推动整体运营质量实现实质性跃升。

在组织激活方面，公司持续深化组织再造，着力打造简洁、扁平、高效的组织文化，加快推进团队年轻化、专业化、职业化建设，将高质量发展基因深度融入组织肌体。通过建立健全轮岗交流、赛马竞争、高激励等机制，充分激发人才活力。同时在燃烧系统、噪音控制、电机、空气能等十余个关键领域成功引进高层次专家人才，公司核心人才吸引力与综合竞争力显著提升。

研发项目管理与产品运营提升方面，公司全面推进研发创新体系与标准化建设，平台化领域进一步明晰各品类平台规划；模块化领域明确模块分类与过程管控，有效控制模块增量；通用化领域落地超20项公司级专项标准化项目，通过建立约束机制与实施即时激励，提升工程师的标准化意识与参与积极性。产品开发周期同比缩短31%，产品按时交付率提升超30%。此外，公司初步构建了以GTM为导向的IPMS产品上市运营体系，通过用户需求洞察、产品分类分级、细分概念强化、全生命周期上下市衔接管理等结合"战役式"分类突破，在产品结构优化、市场均价提升等方面取得阶段性成果。

营销变革方面，公司围绕业务模式升级，坚定推进DTC战略，以"专业产品+直达服务"为核心，通过缩短用户链路、强化数据化运营与服务增值，加快从传统制造品牌向"厨卫场景服务商"转型；持续提升智能产品联网率，依托私域流量池增强用户复购能力。全渠道布局稳步推进：一是搭建自有电商矩阵，涵盖万和官方商城、小程序、APP及官网，集产品直销、会员服务、安装预约于一体，有效压缩中间环节成本；二是发力社交电商与直播电商，在抖音、快手、微信视频号等平台开展品牌自播，联合KOL/KOC开展内容推广，突出燃气热水器等核心产品节能优势；三是升级线下体验场景，在核心城市KA卖场推进直营布局，建设品牌体验店，集中展示全屋热水与智能厨电场景，提升导购服务与用户互动体验。同时，公司深化数据驱动的用户运营，整合线上线下消费数据，完善"万和会员"体系，围绕积分兑换、专属客服、延保服务等权益，持续提升用户全生命周期价值。

渠道协同与品类融合方面，公司着力打破线上线下壁垒，推动各品类在业绩贡献、资源调配与运营节奏上深度拉通、高效整合。通过构建统一货盘规划体系，优化商品全渠道布局与流转效率；实施一体化价格管控机制，维护价格体系稳定，提升品牌价值；强化运营赋能，为一线业务单元输出标准化工具、数据与策略支持，提升终端快速响应能力。同时，严格规范市场秩序，健全监督与调控机制，为全渠道、全品类规模增长提供坚实保障，推动形成良性循环的业务生态，为长期健康发展筑牢根基。

市场赋能与零售转型方面，各项工作围绕终端与零售核心协同推进，成效显著。抖音OMO模式持续深化，入驻门店规模稳步扩大至1,079家，全年直播68,795场、发布短视频235,694个，在专业类品牌中保持高频活跃与领先优势。培训赋能构建起覆盖师资、课程、系统的完整体系，形成线上线下融合的常态化机制。全年线下赋能42场、覆盖4,128人次，线上大课直播87场、覆盖近12万人次，运营中心组织培训4,201场、覆盖27.09万人次，培训广度与深度同步提升。终端管理通过常态化巡检、直播赋能与物料标准化配发，持续强化现场督导。全年完成一店一设计53家，新建24版SI门店4,161家，对16个运营中心62家门店开展飞行巡检；开展直播赋能11次，下发物料道具17项共36,275个、POP物料99,630个，有效提升终端执行标准与品牌形象一致性。整合营销统筹多场重大活动，建立年度统一政策拉通机制，线下累计开展9场大促，推出1次国补政策拉通方案，整体作战能力持续增强。实体店微商城加快门店线上化进程，网店挂靠规模大幅提升，以旧换新专项运营成效突出，全年获取精准客资6,761条，承接率达96%，实现客资高效闭环。标杆赋能依托"王牌飞行员"项目，持续挖掘提炼一线优秀实践案例，全年累计挖掘"王牌案例"43期并上线职行力平台，学习参与人数3,590人次，发布"王牌飞行员手册"合集，推动优秀经验在全国营销体系内共学共享。全域获客稳步推进，2025年全国入驻门店1,859家，其中动作门店1,209家、活跃门店436家，全年售券59,332张、核销33,555张，进一步夯实零售转型获客基础。

终端建设方面，公司以构建直面用户能力为核心，重塑终端触点，推进体验化终端系统化改造。拉通产品策略、厨改服务策略、渠道开店策略、产品出样规划、终端管理及OMO相关需求，覆盖空气能、采暖炉等全品类，形成从产品到门店、再到用户的清晰工作主线，有效破解产品与营销策略在用户触达过程中的传导衰减问题，推动全价值链目标同向、行动同频。以SI标准为载体，构建直面用户的系统化能力。目前SI2.0标准覆盖率达42.9%，全渠道累计完成5,648家门店形象刷新；通过"一店一设计"机制完成31家门店深度赋能，品牌形象广告全面更新落地。

用户服务提升方面，公司深化"以用户为中心"理念，持续打造卓越服务体验。"三包退换货"业务实现全流程在线化，线上线下服务体验统一，退货进度实时可查。用户反馈直达内部，快速驱动产品、服务、营销环节闭环改善，消费者NPS同比稳步提升。同时推出"免费为用户做一件小事"活动，深化与用户情感连接，切实兑现"购得放心、用得安心、退换无忧"的服务承诺。

精益管理方面，公司在制造、供应链与品质三大体系均实现稳步提升，通过持续提效降本，为参与国际化竞争夯实基础。热厨制造领域成效突出：成立精益制造中心，推进多基地联合精益管理，系统化导入自动化设备，上线数字化APS系统，持续深化VBS体系建设。依托LCIM方法论落地，推动制造模式向高水平迈进，在制品(WIP)显著下降，热厨生产效率提升20%，库存资金周转率提高30%。

C.坚持"数智赋能"战略主轴不动摇，依托"业务数据化、数据业务化"双轮协同发力，持续推进组织数字化转型，构建高效敏捷的数字化组织体系

报告期内，公司坚持用户导向，大力推进"硬件、软件、内容、服务"四位一体深度融合，加快业务数字化转型升级步伐。依托消费互联网与工业互联网双轮驱动，围绕"硬件+软件+内容+服务"融合模式，持续推动从"智能单品"到"智能套系"、再到"智能化场景"、最终迈向"智能化生态空间"的演进路径。制造层面，公司通过"精益化推进、自动化导入、数字化应用"三管齐下，实现从"智能设备"到"数字化工厂"的制造升级，构建起一体化数智化平台。

用户服务方面，公司始终坚持以用户为中心，加快推进服务数字化转型。目前，VOC(用户体验数字化管理系统)已完成从2.0版本向3.0版本的迭代升级，并建成万和用户体验管理平台，进一步夯实数字化服务能力，为用户提供更高效、便捷的服务体验。

智能制造方面，公司严格对标灯塔工厂数字化建设标准，构建了"以APS(高级计划与排程)系统为核心，横向拉通研发、营销、制造、物流端到端业务链路，纵向打通IT系统数据壁垒"的一体化架构，实现销售、供应、生产、库存的动态平衡。依托该数字化体系，核心制造与管理效能显著提升：APS核心效能大幅跃升，排产时间由3-4小时缩短至1小时，效率提升250%；车间生产作业效率提升3%-5%，有效减少换线损失；送货计划运算时间由2小时缩短至5分钟，效率提升24倍；库存资金周转率提升15%-18%；设备与自动化水平持续提升，设备综合效率(OEE)由57%提升至73%，提升16个百分点，工业机器数量由395台增至424台，自动化率提升7%；绿色制造成效初显，通过智慧能源系统应用，单位产值水、电、气能耗分别下降11%、13%、3%；数字化管理闭环能力持续增强，生产驾驶舱上线后，工单三日关闭率由93.3%提升至99.5%，日工单准时完成率由80.4%提升至94.6%，提升14.2个百分点；通过日常化管理系统落地，异常损失工时降低30%。

营销服务方面，公司围绕全渠道业务场景，系统推进数字化能力建设：线上营销领域，依托电商O2O项目，实现线上订单到记账全流程自动化，同时应用技术支持客商在线对账及图文案智能裁剪，大幅提升运营效率；线下渠道领域，通过推进DTC2.0项目，初步打通从工厂(F)到经销商(B/b)再到消费者(C)的全链路，逐步实现渠道深度触达与精细化运营；在国际业务领域，上线泰国工厂ERP系统，并借助LTC流程(VC1.0项目)优化订单报价效率，进一步强化对海外业务的支撑能力；客户服务领域，推出CSS项目，实现服务支付在线透明化，切实提升用户服务满意度与体验感。

数据运营方面，驾驶舱2.0版本已全面升级，以数据驱动经营管理变革。公司围绕年初确立的"经营一张网"数据战略，持续推进集团、内销及企划等核心领域驾驶舱上线，加快经营指标口径标准化建设，不断夯实统一数据输出平台，为内部沟通协同与经营决策提供更加精准、高效的支撑，助力数字化战略落地见效。

D.坚持"品质引领"战略主轴不动摇，持续完善全价值链质量管理体系

报告期内，公司始终秉持"一个万和、一个体系、一个标准"的原则，进一步打通并优化全价值链质量管理体系。

质量管理体系构建了覆盖产品合规性、基础性能、外观工艺、用户体验及可靠性的精品标准，实现精准化、标准化、场景化管控，精品工程2.0建设已初见成效。

产品合规方面：构建前端预防与后端闭环并重的管控机制。新品研发阶段建立设计规范、小批验证、多轮试制的前置预防机制，持续优化研发设计标准，从源头规避结构缺陷；批量生产阶段建立市场投诉及流出问题复盘机制，聚焦制程管控与供应商问题并推动整改闭环，形成覆盖研发、试产、量产的全过程合规保障体系。

基础性能方面：强化核心指标与设计余量的精准管控。新品阶段识别关键性能短板，推进设计余量标准化落地；量产阶段完善来料检验机制，对关键性能项目实施全检，确保产品基础性能稳定可靠。

外观工艺方面：实施设计规范与过程一致性双轮驱动。新品阶段通过优化设计规范与工艺方案实现精度管控；量产阶段推动供应商关键工序整改闭环，提升外观工艺的一致性与稳定性。

用户体验方面：建立场景化标准与交互逻辑统一的管理体系。新品环节强化外协产品管理要求，统一交互逻辑；量产环节结合用户实际使用场景完善相关标准，推动用户体验从功能实现向场景化适配升级。

可靠性方面：搭建信息化平台与全生命周期指标体系。进一步完善问题闭环管理机制，修订测试评价规范；推进试验能力建设，加快寿命试验设备投入；搭建可靠性信息化管理平台，建立新品可靠性监控体系，实现指标可视化、可追溯、可评价。

通过上述五个维度的系统推进，精品工程2.0已从单点问题整改向体系化能力构建，初步形成覆盖研发、采购、制造、服务全链条的精品质量管理体系。

E.着力构建国际化运营体系，持续打造全球化核心竞争力

报告期内，面对复杂严峻的国际地缘政治局势，公司稳步构建全球化经营体系，紧密围绕市场需求与客户价值，在稳健拓展国际业务的同时，持续强化风险防控能力，系统完善国际化运营体系，不断夯实全球核心竞争力，稳步实现高质量可持续发展。

产品创新方面，公司聚焦客户新产品开发需求，积极应对全球市场动态变化，有效提升与客户的协同抗风险能力，实现互利共赢。报告期内，公司坚持市场和用户导向，以产品驱动与技术创新为核心，深入研判目标市场需求，精准把握市场变化带来的发展机遇，推动国际业务快速扩张。围绕公司战略布局，聚焦新能源产业增长点，重点发力空气能热泵产品研发，针对欧盟市场推出R290热水热泵、三联供热泵等新产品，同时加大欧洲、澳洲等区域空气能热泵产品开发力度，实现产品技术全面升级；进一步拓展燃气壁挂炉业务，成功攻克全预混燃烧核心技术；投入专项资金推进洗碗机项目研发，目前该项目已顺利进入量产阶段；持续加大燃气热水器、电热水器新产品及相关核心零部件的研发投入，逐步构建起"烤炉+热水+空气能+采暖+洗碗机+核心零部件"的多品类发展格局。通过多元产业的周期互补，有效对冲全球化运营风险，保障业务稳定与公司持续健康经营。

基于国际化经营战略及全球布局落地需求，公司整合全球订单与产能资源，打造泰国、埃及两大海外生产基地，有效分散供应链风险。报告期内，泰国工厂一期、二期已全部正式进入批量生产阶段，公司正加速推进泰国工厂产能提升工作，持续推动提效降本，确保订单保质保量如期交付。2025年3月，万和埃及基地首套产品顺利下线，标志着埃及基地正式迈入大批量生产阶段，该基地重点辐射欧洲、非洲市场，将进一步助力公司拓宽国际业务版图。

报告期内，公司持续提升全球化运营能级，从战略层面系统推进国际化布局。通过推行"本地采购、本地用人、本地出口"的本土化运营策略，加速海外市场拓展步伐，不断提升品牌国际影响力。驻外团队加快构建万和海外售后网络与销售渠道，业务辐射周边国家及地区；跨境电商实现多平台协同布局，全球市场覆盖范围持续扩大，全球化运营根基不断夯实，国际业务通过多元化渠道稳步推进、持续突破。

②深化"天生可靠"战略，推动心智占领与年轻化突破

2025年，公司全面深化"中国万和?天生可靠"品牌战略，聚焦品牌心智占领与年轻化突围两大核心目标，通过心智塑造、大单品突破、事件营销三大关键举措，持续提升品牌影响力与市场竞争力，推动品牌价值与市场份额同步提升。

在品牌心智塑造方面，公司持续深化"可靠"的核心品牌标签，通过系统性内容营销、口碑精细化管理，不断强化万和与"可靠"的深度绑定。借助抖音、知乎等主流平台的精准运营，品牌"可靠"心智在抖音平台四个季度均稳居行业前列，其中第四季度更是跃居行业第一；在知乎平台，品牌相关讨论的正面评价率持续保持在90%以上，进一步巩固了"专业、可靠"的品牌形象，有效强化了用户对品牌的信任度。

在大单品突围方面，公司聚焦"万和安睡洗"核心系列产品，全力推进大单品战略落地，实现销量与产品结构的双重突破。该系列全年累计销量目标完成率达107.1%，其中高端型号销量表现突出，完成率达249.7%，不仅实现了销量的稳步增长，更推动了产品结构向高端化升级。同时，公司通过抖音、小红书等社交平台开展精细化运营，成功积累了超1.33亿的消费人群资产，为品牌长期发展储备了核心用户群体。

在事件营销与品牌年轻化方面，公司通过举办"向上?更可靠"32周年品牌战略暨航天新品发布会，推出航天技术赋能的系列新品，进一步深化品牌技术内涵；同时，通过赞助《种地吧3》《战至巅峰4》等热门综艺，官宣品牌挚友李昊、品牌代言人杨超越，联动全渠道开展整合营销，精准触达年轻消费群体，加速品牌年轻化转型，有效提升了品牌在年轻群体中的认知度与好感度，成功实现品牌心智的年轻化突围。

(4)所属行业的发展阶段

公司所属厨卫电器行业已全面进入成熟发展阶段，行业整体增速趋于平缓。2025年受外部政策波动影响，市场呈现显著结构性分化走势，主要特征如下：上半年受益于家电以旧换新等国补政策延续(一级能效产品补贴20%、二级能效产品补贴15%)，行业维持弱复苏态势；下半年随着国补资金逐步落实到位、政策效应退坡，前期需求透支影响逐步显现，市场销售出现明显拐点，行业景气度加速下行。

奥维云网(AVC)推总数据显示，2025年厨卫全品类(含烟机、灶具、消毒柜、洗碗机、嵌入式产品、集成灶、电热水器、燃气热水器、净水产品)零售额为1,613亿元，同比下降8.5%；零售量8,977万台，同比下降5.3%。若剔除波动剧烈的集成灶品类(同比下降43.1%)，其他厨卫品类合计零售额仍同比下降4.8%。全年整体数据一定程度上掩盖了行业年内的剧烈波动：2025年上半年，在上述能效补贴政策持续发力下，厨卫市场零售额同比实现小幅正增长(增幅约2%-3%)；自7月起补贴资金逐步收紧，至12月政策完全退出后，市场增速明显转弱，第三季度零售额同比下降6.5%，第四季度跌幅进一步扩大至12%以上，呈现出鲜明的"前高后低"走势。

与此同时，行业洗牌进程持续加快，市场集中度稳步提升。头部企业凭借产品升级迭代与全球化布局优势，有效抵御了行业下行压力。当前，集成化、智能化、套系化已成为行业结构性增长主线，换新需求与品质升级需求共同构筑行业发展韧性，行业正式迈入以产品力、运营能力及全球化布局为核心的高质量转型周期。

在国补政策退坡后的行业调整阶段，厨卫行业面临的三大挑战愈发凸显：

A.增长动能断层：房地产红利、渗透率提升、政策补贴等外部驱动因素逐步减弱，行业亟须向商业模式创新(如套系化销售、订阅制耗材)与精细化运营(用户全生命周期管理)转型。但多数企业仍依赖补贴驱动的粗放式增长模式，增长动能切换滞后。

B.换新周期偏长：厨卫产品核心技术迭代缓慢(如热水器核心功能多年未实现突破性升级)，用户交互频次较低，致使产品换新周期长达8-10年，显著长于空调(5-6年)、冰箱(6-7年)等家电品类。换新需求释放平缓，行业增长缺乏弹性与爆发力。

C.供需错配加剧：企业在供给端过度聚焦参数竞争(如风量、热效率、水伺服等)，却未能有效解决用户核心痛点(安装便捷性、清洁难度、静音效果、热水响应速度等)。政策补贴期间，部分定价偏高的高端产品已出现滞销，补贴退坡后启动销压力进一步加剧。

综上，在家电行业周期切换的大背景下，厨卫电器市场短期内仍将处于低位盘整阶段，但行业内企业积极探索的步伐从未停歇，持续挖掘结构性破局路径与全新发展机遇。国家补贴政策虽未大幅拉动终端换新需求，但有效提振了行业发展活力，推动新品上市节奏及市场贡献度显著提升。长远来看，行业仍需聚焦更广阔的增量空间：一方面，在一、二线城市换新需求逐步释放的同时，进一步挖掘三、四线及下沉市场的换新潜力；另一方面，积极拓展外部发展空间，跨界布局商用厨电领域，稳步推进品牌全球化出海，持续培育新的增长动能。

(5)所处行业地位和市场地位

万和在厨卫电器行业中占据举足轻重的地位，凭借卓越的产品实力与品牌影响力，斩获多项行业权威认可，市场表现持续领跑。

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)2013年调研结果，万和是国内仅有的两家入选"全球十大热水器品牌"的企业之一，彰显了其在全球热水器领域的核心竞争力。在第二十二届中国500最具价值品牌榜单中，"万和"品牌价值达410.08亿元，再创历史新高，品牌影响力持续提升。2026年4月，由中国商业联合会、中华全国商业信息中心联合主办的"2026(第三十四届)中国市场商品销售统计结果发布会"正式召开，发布了2025年度中国消费品市场销售领先品牌相关信息。全国大型零售企业商品销售调查统计显示，"万和"燃气热水器荣登2025年度同类产品市场综合占有率榜首，连续二十二年蝉联此项桂冠，稳固了行业龙头地位。此外，万和实力获得国家层面认可，是国家工信部公布的第三批制造业单项冠军(燃气热水器)培育企业、第七批国家级制造业单项冠军产品(燃气热水器)企业。在核心品类布局上，万和燃气采暖炉、燃气灶、吸油烟机、电热水器的市场占有率均稳居行业前列，其中燃气热水器和燃气炉具的出口量连续多年位居行业同类产品前列，彰显了强劲的全球市场竞争力。

据奥维云网数据统计，万和在多个细分领域持续领跑，斩获多项行业第一，包括"中国一级能效燃气热水器七年累计销量第一""中国一级能效燃气热水器连续三年销量第一""超一级能效燃气灶中国线上主销市场销量第一""中国顶侧双吸油烟机线下销量第一"等，进一步印证了其产品力与市场认可度。

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

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	8,110,892,596.51	8,784,467,541.26	-7.67%	8,396,615,781.28
归属于上市公司股东的净资产	4,804,670,512.45	4,753,796,753.48	1.07%	4,539,449,379.17
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	7,228,869,620.54	7,341,989,612.77	-1.54%	6,103,793,022.90
归属于上市公司股东的净利润	215,663,660.40	657,625,480.85	-67.21%	568,232,896.74
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	274,356,387.46	656,424,347.72	-58.20%	605,286,851.74
经营活动产生的现金流量净额	286,028,779.31	617,876,646.74	-53.71%	1,295,860,952.21
基本每股收益(元/股)	0.29	0.88	-67.05%	0.76
稀释每股收益(元/股)	0.29	0.88	-67.05%	0.76
加权平均净资产收益率	4.62%	14.86%	-10.24%	12.77%

(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	2,295,103,290.26	1,788,209,276.08	1,440,825,244.08	1,704,731,810.12
归属于上市公司股东的净利润	179,298,327.08	199,575,389.86	100,335,452.86	-263,545,509.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	215,353,940.44	194,694,938.30	71,553,937.42	-207,246,428.70
经营活动产生的现金流量净额	248,717,456.21	369,422,437.52	-65,591,911.11	-266,519,203.31

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	23,211	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	28,202	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(不含通过转融通出借股份)

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	质押、标记或冻结情况 数量
广东万和集团投资发展有限公司	境内非国有法人	29.66%	220,545,000	0	不适用	0
卢础其	境内自然人	16.70%	124,198,776	0	不适用	0
卢楚隆	境内自然人	9.19%	68,318,250	51,238,687	不适用	0
广东万和集团有限公司	境内非国有法人	7.83%	58,236,000	0	不适用	0
卢楚鹏	境内自然人	5.51%	40,990,950	30,743,212	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	3.50%	26,036,621	0	不适用	0
叶远璋	境内自然人	2.82%	20,963,450	0	不适用	0
陈德玲	境内自然人	0.90%	6,669,000	0	不适用	0
陈子腾	境内自然人	0.88%	6,574,700	0	不适用	0
玄元私募基金投资管理(广东)有限公司-玄元科新247号私募证券投资基金	其他	0.82%	6,069,600	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	广东万和集团投资发展有限公司为公司控股股东，该公司系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间接控股股东。股东卢础其、卢楚隆、卢楚鹏三人为兄弟关系，同时为一致行动人，三人同时为广东万和集团有限公司及本公司的实际控制人。股东叶远璋先生与陈德玲女士为夫妻关系，二者构成一致行动人。对于其他股东，公司未知其相互之间是否存在关联关系，亦未知其相互之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

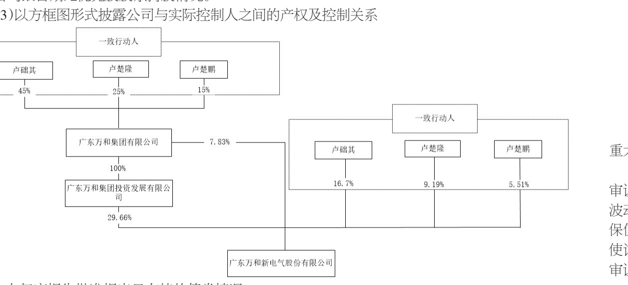
□适用 ☑不适用

(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.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)，因与广州市凯隆置业有限公司(以下简称"凯隆置业")的股权回购纠纷事宜，公司于2021年9月6日向深圳国际仲裁院提出仲裁申请。公司于2022年12月29日收到深圳国际仲裁院送达的《深圳国际仲裁院裁决书》((2021)深国仲裁4825号)，上述股权回购纠纷案赢得仲裁胜诉。

公司于2024年8月5日向广东省广州市中级人民法院申请对凯隆置业进行破产清算，广东省广州市中级人民法院已于2024年8月6日组成合议庭对申请凯隆置业破产清算进行立案审查。公司于2024年8月9日收到广东省广州市中级人民法院作出的《民事裁定书》((2024)粤01破申452号)，广东省广州市中级人民法院已裁定受理公司对凯隆置业的破产清算申请。

公司收到《广东省广州市中级人民法院公告》((2024)粤01破254-2号)，广东省广州市中级人民法院已于2025年5月30日裁定宣告凯隆置业破产。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《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	《关于公司涉及仲裁的进展公告》(公告编号：2023-003)	2023年1月5日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
3	《关于申请广州市凯隆置业有限公司破产清算的提示性公告》(公告编号：2024-017)	2024年8月7日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
4	《关于申请广州市凯隆置业有限公司破产清算的进展公告》(公告编号：2024-018)	2024年8月10日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
5	《关于申请广州市凯隆置业有限公司破产清算的进展公告》(公告编号：2025-021)	2025年6月11日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

2.公司于2025年9月26日召开董事会六届三次会议，审议通过了《关于〈广东万和新电气股份有限公司2025年员工持股计划(草案)〉及其摘要的议案》《关于〈广东万和新电气股份有限公司2025年员工持股计划管理办法〉的议案》和《关于提请股东会授权董事会办理2025年员工持股计划相关事宜的议案》。公司董事会薪酬与考核委员会对上述相关事项发表了审核意见。本次员工持股计划的参加对象包括公司董事(不含外部董事、独立董事)、高级管理人员、公司(含控股子公司)核心管理人员等，共计不超过19人，将以6.18元/股的价格购买公司回购专用账户回购的股份共计不超过2,085,259股，约占当前公司股本总额74,360万股的0.28%，筹集资金总额不超过12,886,901元。上述议案已经2025年10月17日召开的2025年第三次临时股东会审议通过，同意公司实施2025年员工持股计划，同时股东会授权董事会办理2025年员工持股计划相关事宜。

公司于2026年3月30日分别召开董事会六届七次会议及2025年员工持股计划第二次持有人会议，审议通过了《关于终止实施2025年员工持股计划的议案》，决定终止实施2025年员工持股计划，与之配套的《2025年员工持股计划管理办法》等相关文件同步终止。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《董事会六届三次会议决议公告》(公告编号：2025-047)	2025年9月27日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
2	《2025年员工持股计划(草案)》	2025年9月27日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
3	《2025年员工持股计划(草案)摘要》	2025年9月27日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
4	《2025年员工持股计划管理办法》	2025年9月27日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
5	《2025年第三次临时股东会决议公告》(公告编号：2025-049)	2025年10月18日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
6	《关于2025年员工持股计划实施进展的公告》(公告编号：2025-053)	2025年11月6日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
7	《董事会六届七次会议决议公告》(公告编号：2026-003)	2026年3月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
8	《关于终止实施2025年员工持股计划的公告》(公告编号：2026-005)	2026年3月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
9	《2025年员工持股计划第二次持有人会议决议公告》(公告编号：2026-007)	2026年3月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

3.公司于2025年4月24日召开董事会五届二十次会议，审议通过了《关于再次向泰国生产基地增加投资额度暨泰国子公司增资的议案》，为满足泰国生产基地客户订单需求，以及确保一、二期项目的规划持续性，公司拟对泰国生产基地再次增加投资额度，投资总额将由人民币3.53亿元增加至人民币6.04亿元，新增投资金额为人民币2.51亿元。资金来源为自有资金和自筹资金，新增投资主要用于生产设备及配套扩充、买地自建仓库及相关设施等调整与增加。同时为满足泰国子公司营运资金的需要，公司拟以自有资金和自筹资金对其进行增资，注册资本由4.4125亿泰铢增加至7.55亿泰铢。

公司于2026年3月30日召开董事会六届七次会议，审议通过了《关于增加泰国子公司注册资本的议案》，基于公司整体战略布局及泰国子公司营运资金需求，公司拟以自有资金对其进行增资，注册资本由7.55亿泰铢增加至7.92亿泰铢。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《董事会五届二十次会议决议公告》(公告编号：2025-005)	2025年4月26日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
2	《关于再次向泰国生产基地增加投资额度暨泰国子公司增资的公告》(公告编号：2025-014)	2025年4月26日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
3	《董事会六届七次会议决议公告》(公告编号：2026-003)	2026年3月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
4	《关于增加泰国子公司注册资本的公告》(公告编号：2026-006)	2026年3月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

4.公司于2025年12月2日召开董事会六届五次会议，审议通过了《关于修订已投资股权基金合伙协议部分条款的议案》。前海母基金目前已进入退出阶段，其投资的子基金完成退出亦需一定周期。由于前海母基金原定工商登记营业期限将于近期届至，为更好地完成退出工作、争取更多投资收益，前海母基金工商登记营业期限需进行调整并修订《前海股权投资基金(有限合伙)合伙协议》部分条款。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《董事会六届五次会议决议公告》(公告编号：2025-055)	2025年12月3日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
2	《关于修订已投资股权基金合伙协议部分条款的公告》(公告编号：2025-056)	2025年12月3日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
3	《2025年第四次临时股东会决议公告》(公告编号：2025-060)	2025年12月19日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

5.公司于2025年12月30日召开董事会六届六次会议，审议通过了《关于2024年员工持股计划第一批锁定期届满暨解锁条件达成的议案》。公司2024年员工持股计划第一批锁定期已于2025年12月24日届满，结合公司2024年度业绩完成情况，该批锁定期的解锁条件已达成。本次员工持股计划第一批锁定期符合解锁条件的股份数量为204.80万股，占公司总股本的0.28%，实际解锁的股份数量为181.28万股，占公司总股本的0.24%。

序号	公告标题	披露时间	公告索引
1	《董事会六届六次会议决议公告》(公告编号：2025-062)	2025年12月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn
2	《关于2024年员工持股计划第一批锁定期届满暨解锁条件达成的公告》(公告编号：2025-063)	2025年12月31日	巨潮资讯网 http://www.cninfo.com.cn

广东万和新电气股份有限公司董事会

董事长：YU CONG LOUIE LU(卢宇聪)

2026年4月28日

证券代码：002543　　证券简称：万和电气　　公告编号：2026-011

广东万和新电气股份有限公司 关于2025年度利润分配方案的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东万和新电气股份有限公司(以下简称"公司")于2026年4月26日召开董事会六届八次会议，审议通过了《关于2025年度利润分配方案》，此项议案尚需提交公司2025年度股东会审议。现将相关事宜公告如下：

一、审议程序

1.董事会审议情况

董事会六届八次会议以9票同意、0票反对、0票弃权的结果，审议通过了《关于2025年度利润分配方案》，并将该议案提交公司2025年度股东会审议。

2.董事会意见

公司董事会认为：经核查，公司2025年度利润分配方案符合《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》《广东万和新电气股份有限公司章程》(以下简称《公司章程》)及《2024—2026年分红回报规划》中对利润分配的相关规定，充分考虑了全体股东的利益和公司的发展状况，有利于公司持续稳定发展，并有效保护广大投资者的利益。董事会同意将2025年度利润分配方案提交2025年度股东会审议。

二、利润分配方案的基本情况

1.根据审计机构致同会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《广东万和新电气股份有限公司2025年度审计报告》，2025年度母公司实现归属于上市公司股东的净利润为-42,341,393.91元，加上年初未分配利润612,962,020.43元，扣除分别于2025年6月13日、2025年9月12日向全体股东已派发的现金红利合计192,793,832.66元后，2025年度可供全体股东分配的利润为377,826,793.86元。根据利润分配应以合并报表与母公司报表的可供分配利润孰低为准的原则，2025年度可供全体股东分配的利润为377,826,793.86元。

2.鉴于公司近年来持续、稳健的盈利能力和良好的财务状况，充分考虑到广大投资者的合理诉求和投资回报，并根据中国证监会鼓励上市公司现金分红、给予投资者稳定和合理回报的指导意见，结合公司未来的发展前景和战略规划，在保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司董事会提出2025年度利润分配方案如下：拟以截至本公告披露之日公司总股本743,600,000股扣除回购专户上已回购股份后(截至本公告披露之日，公司回购专用账户的股份为2,085,259股)的总股本741,514,741股为基数，向全体股东每10股派发现金股利2.40元(含税)，预计派发现金股利总额为177,963,537.84元(含税)；不以资本公积金转增股本；不送红股；剩余可供分配利润结转以后年度分配。

如在分配方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司享有利润分配权的总股本发生变化(如因可转债转股、股份回购、股权激励行权、再融资新增股份上市等原因导致公司总股本发生变化)，公司将按照"现金分红比例固定不变"的原则，相应调整利润分配总额。

3.若2025年度利润分配方案经2025年度股东会审议通过，公司2025年度现金分红总额为192,793,832.66元(含公司已于2025年9月12日实施完毕的2025年半年度权益分派现金股利14,830,294.82元)。

2025年度拟定的现金分红总额为192,793,832.66元，占2025年度合并报表归属于上市公司股东的净利润的比例为89.40%。

三、现金分红方案的具体情况

(一)是否可能触及其他风险警示情形

1.上市公司披露年度现金分红方案(含不分红)的，应当列示下列指标：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
现金分红总额(元)	192,793,832.66	325,242,486.04	294,557,896.40
回购注销总额(元)	0	0	0
归属于上市公司股东的净利润(元)	215,663,660.40	657,625,480.85	568,232,896.74
合并报表本年度末累计未分配利润(元)	2,930,782,514.38		
母公司报表本年度末累计未分配利润(元)	377,826,793.86		
上市是否满三个完整会计年度	是		
最近三个会计年度累计现金分红总额(元)	812,594,215.10		
最近三个会计年度累计回购注销总额(元)	0		
最近三个会计年度平均净利润(元)	480,507,345.9967		
最近三个会计年度累计现金分红及回购注销总额(元)	812,594,215.10		
是否触及《股票上市规则》第9.8.1条第(九)项规定的可能被实施其他风险警示情形	否		

2.其他说明

公司最近一个会计年度(2025年度)净利润为正值，且合并报表、母公司报表2025年度末累计未分配利润均为正值，最近三个会计年度(即2023年度、2024年度和2025年度)累计现金分红总额占最近三个会计年度平均净利润的169.11%。因此，公司不触及《股票上市规则》第9.8.1条第(九)项规定的可能被实施其他风险警示的情形。

(二)现金分红方案合理性说明

公司2024年度、2025年度经审计的交易性金融资产、衍生金融资产(套期保值工具除外)、债权投资、其他债权投资、其他权益工具投资、其他非流动金融资产，以及其他流动资产(剔除待抵扣增值税、预缴税费、合同取得成本等经营类相关资产)等报表项目，核算及列报金额分别为16.23亿元、14.61亿元，占各期末总资产比例分别为18.48%、18.02%，均低于50%。

基于对公司未来发展的信心，以及增强投资者获得感的考虑，在确保公司持续稳健经营及长远发展的前提下，结合公司当前实际经营状况、现金流状况及未来发展需求等因素，董事会制定了2025年度利润分配方案。该方案的实施不会对公司的经营活动现金流产生重大影响，也不会对公司正常经营和长期发展造成不利影响。

2025年度利润分配方案符合《中华人民共和国公司法》《企业会计准则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》及《公司章程》等规定，符合公司的利润分配政策、利润分配计划、分红回报规划等有关规定，有利于全体股东共享公司经营成果，具备合法性、合规性、合理性。

四、其他说明

1.在2025年度利润分配方案披露前，公司严格控制了内幕信息知情人的范围，并对相关内幕信息知情人履行了保密义务及严禁内幕交易的告知义务，确保信息披露的公平性和合规性。

2.2025年度利润分配方案尚需提交公司2025年度股东会审议批准后方可实施，该事项仍存在不确定性，敬请广大投资者理性投资，并注意投资风险。

五、备查文件

1.经与会董事签字的董事会六届八次会议决议；

2.深交所要求的其他文件。

特此公告。

广东万和新电气股份有限公司董事会

2026年4月28日

证券代码：002543　　证券简称：万和电气　　公告编号：2026-013

广东万和新电气股份有限公司关于 2026年度开展外汇套期保值业务的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东万和新电气股份有限公司(以下简称"公司")于2026年4月26日召开董事会六届八次会议，审议通过了《关于2026年度开展外汇套期保值业务的议案》。为实现稳健经营，有效规避外汇市场的波动风险，降低外汇结算成本，提升财务稳定性，同意公司及下属子公司拟于2026年度开展外汇套期保值业务，累计金额不超过人民币46.50亿元(或等值外币)。授权董事长YU CONG LOUIE LU先生行使该项业务决策权，并指定相关负责人负责具体事宜。上述业务额度及授权期限自2025年度股东会审议通过之日起至2026年度股东会召开之日止。现将有关事项公告如下：

一、开展外汇套期保值业务的原因及目的

随着公司境外业务规模不断扩大，进口采购和出口销售金额快速增长，外币结算业务量迅速增加。目前，公司的境外购销业务主要以美元、欧元、港币、泰铢、埃及镑等外币结算。为有效控制汇率风险，降低汇率波动对公司经营业绩和成本控制造成的不良影响，公司拟与银行等金融机构开展外汇套期保值业务。公司开展此项业务的目的在于规避汇率风险，而非以投机为目的进行交易。

二、开展外汇套期保值业务的情况

1.外汇套期保值业务的币种

为满足国际营销中心销售业务的需要，公司计划与银行等金融机构合作，开展以规避和防范汇率风险为目的的外汇套期保值业务，具体业务范围包括但不限于远期结售汇、外汇掉期、外汇互换、外汇期权及其他外汇衍生产品业务。上述业务涉及的币种包括但不限于公司生产经营所使用的主要结算货币，例如美元、欧元、港币、泰铢、埃及镑等。

2.拟投入的资金金额

根据公司资产规模及业务需求，公司及下属子公司于2026年度与银行等金融机构开展外汇套期保值业务自2025年度股东会审议通过之日起至2026年度股东会召开之日止，累计不超过人民币46.50亿元(或等值外币)。除根据与银行签订的协议需缴纳一定比例的保证金外，公司及下属子公司无需投入其他资金。缴纳的保证金将使用公司的自有资金，不涉及募集资金。具体保证金比例将根据公司与不同银行签订的协议内容确定。

三、审议程序、授权及业务期间

为有效防范国际营销中心销售业务中的汇率风险，降低汇率波动对经营成果造成的影响，经董事会六届八次会议审议，同意公司及下属子公司于2026年度开展外汇套期保值业务，累计金额不超过人民币46.50亿元(或等值外币)。授权董事长YU CONG LOUIE LU先生行使该项业务决策权，并指定相关负责人负责具体事宜。上述业务额度及授权期限自2025年度股东会审议通过之日起至2026年度股东会召开之日止。

四、开展外汇套期保值业务的可行性分析

公司及下属子公司以日常经营需求为基础，围绕外币资产、负债状况以及外汇收支情况，依据实际的业务发生情况开展外汇套期保值业务，旨在应对汇率风险和利率风险，增强公司财务稳健性。为确保业务顺利实施并有效控制相关风险，公司已制定《外汇套期保值业务管理制度》等严格的管理制度，在交易审批、操作执行、过程跟踪、风险审查及信息披露等各环节明确权责及分工，并配备专业人员负责相关工作，确保制度的有效落实。综上所述，开展外汇套期保值业务具有可行性。

五、外汇套期保值业务的风险分析

公司进行外汇套期保值业务时，严格遵循稳健的原则，不进行以投机为目的的外汇交易。所有外汇套期保值业务均以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以规避和防范汇率风险为目的。但在实际操作中仍可能存在以下风险：

1.汇率波动风险：在汇率行情变动较大的情况下，银行远期结售汇汇率报价可能偏离公司实际收付时的汇率，从而导致汇兑损失；

2.内部控制风险：外汇套期保值业务具有较强的专业性和复杂性，如果内控制度不完善或执行不到位，可能会引发相关风险；

3.客户违约风险：若客户未能按照预测的回款期支付货款，可能导致远期结汇延期交割，进而产生损失；

4.交易违约风险：若交易对手出现违约，无法按照约定支付公司套期保值盈利，则公司将无法对冲实际的汇兑损失，从而造成损失；

5.回款预测风险：国际营销中心根据客户订单和预计订单进行回款预测，若客户在实际执行过程中调整订单，可能导致公司回款预测不准确，从而引发延期交割风险。

六、采取的风险控制措施

1.严格遵守合法、审慎、安全、有效的原则，以规避和防范汇率或利率风险为目的，不进行投机和套利交易。在签订合约时，严格按照公司进出口业务外汇收支的预测金额进行交易；

2.公司制定了《外汇套期保值业务管理制度》，对外汇套期保值业务的操作原则、审批权限、业务管理流程、信息隔离措施、内部风险管理及信息披露等方面作出了明确规定，确保业务规范化运作；

3.加强对汇率的研究分析，实时关注国际市场环境变化，适时调整经营策略，最大限度地避免汇兑损失，降低汇率大幅度波动带来的风险；

4.严格按照客户回款计划，控制外汇资金总量及结售汇时间，确保外汇套期保值业务锁定金额和时间与外币货款回笼金额和时间相匹配。同时高度重视外币应收账款管理，避免出现应收账款逾期现象，防止延期交割风险；

5.审计监察部将每季度或不定期地对外汇套期保值业务的实际操作情况、资金使用情况及盈亏情况进行核查，确保业务合规性和有效性。

七、外汇套期保值业务的会计核算原则

公司依据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第37号——金融工具列报》等相关规定及其指南，对外汇套期保值业务进行规范化的会计核算，确保财务信息的真实、准确与完整。

八、备查文件

1.经与会董事签字确认的董事会六届八次会议决议；

2.深交所要求的其他文件。

特此公告。

广东万和新电气股份有限公司董事会

2026年4月28日

证券代码：002543　　证券简称：万和电气　　公告编号：2026-015

广东万和新电气股份有限公司 关于续聘2026年度审计机构的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东万和新电气股份有限公司(以下简称"公司")于2026年4月26日召开董事会六届八次会议，审议通过了《关于续聘2026年度审计机构的议案》，拟续聘致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"致同事务所")为公司2026年度审计机构。此项议案尚需提交公司2025年度股东会审议。现将相关事项公告如下：

一、拟续聘会计师事务所的情况说明

致同事务所具备从事证券、期货相关业务资格，拥有丰富的上市公司审计工作经验。在2025年度审计工作中，致同事务所严格遵循相关法律法规和政策，遵照独立、客观、公正的执业准则，顺利完成了公司各项审计工作，其出具的各项报告客观、公正、公允地反映了公司的财务状况和经营成果，较好地履行了审计机构的职责，从专业角度维护了公司及股东的合法权益。

为保持审计工作的连续性，董事会拟续聘致同事务所为公司2026年度审计机构，负责公司2026年度审计工作。

二、拟续聘会计师事务所事项的基本情况

(一)基本信息

1.机构信息

(1)企业名称：致同会计师事务所(特殊普通合伙)

(2)统一社会信用代码：91110105592343655N

(3)企业类型：特殊普通合伙企业

(4)成立日期：2011年12月22日

(5)执行事务合伙人：李惠琦

(6)注册地址：北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

(7)截至2025年末，致同事务所从业人员近六千人，其中合伙人244名，注册会计师1,361名，签署过证券服务业务审计报告的注册会计师超过400人。

(8)2024年度业务收入为26.14亿元，其中审计业务收入为21.03亿元，证券业务收入为4.82亿元。

(9)2024年年报上市公司审计客户297家，主要行业涵盖制造业，信息传输、软件和信息技术服务业，批发和零售业，电力、热力、燃气及水生产和供应业，以及交通运输、仓储和邮政业，收费总额为3.86亿元；2024年年报挂牌公司客户166家，审计收费为4,156.24万元。

(10)2024年度公司同行业上市公司审计客户12家。

(11)历史沿革：致同事务所前身是北京市财政局于1981年成立的北京会计师事务所，1998年6月脱钩改制并与京都会计师事务所合并，2011年经北京市财政局批准转制为特殊普通合伙，2012年更名为致同会计师事务所(特殊普通合伙)。

(12)业务资质：致同事务所已取得北京市财政局颁发的执业证书(证书序号：NO 0014469)。

(13)是否曾从事证券服务业务：是

(14)由致同会计师事务所(特殊普通合伙)广州分所承办具体审计工作。

2.投资者保护能力

(1)致同事务所已购买职业保险，累计赔偿限额9亿元，职业保险购买符合相关规定，2024年末职业风险基金为1,877.29万元。

(2)致同事务所近三年已审结的与执业行为相关的民事诉讼中，均未被判定需承担民事责任。

3.诚信记录

致同事务所最近三年受到的刑事处罚、行政处罚、行政监管措施和自律处分情况如下：致同会计师事务所近三年因执业行为受到刑事处罚0次、行政处罚5次、监督管理措施19次、自律监管措施13次和纪律处分3次。81名从业人员近三年因执业行为受到刑事处罚0次、行政处罚6次、监督管理措施20次、自律监管措施11次和纪律处分6次。

(二)项目信息

1.基本信息

项目	姓名	注册会计师执业时间	开始从事上市公司审计时间	开始在本所执业时间	开始为本公司提供审计服务时间	近三年签署或复核公司报告情况
项目合伙人、拟签字注册会计师1	彭云峰	2005年	2007年	2019年	2022年	签署上市公司审计报告2份、新三板挂牌公司审计报告0份；复核上市公司审计报告2份
拟签字注册会计师2	杨燕君	2022年	2008年	2022年	2024年	签署上市公司审计报告1份、新三板挂牌公司审计报告0份；复核上市公司审计报告0份
项目质量控制复核人	叶聿稳	2005年	2015年	2008年	2024年	签署上市公司审计报告2份、新三板挂牌公司审计报告0份；复核上市公司审计报告5份

2.诚信记录

项目合伙人、拟签字注册会计师及项目质量控制复核人最近三年受到的刑事处罚、行政处罚、行政监管措施和自律处分情况如下：

彭云峰先生、杨燕君女士、叶聿稳先生近三年不存在因执业行为受到刑事处罚，或受到证监会及其派出机构、行业主管部门等的行政处罚、监督管理措施，或受到证券交易所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分的情况。

3.独立性

致同事务所、项目合伙人、拟签字注册会计师及项目质量控制复核人不存在违反《中国注册会计师职业道德守则》中对独立性要求的情形。

4.审计收费

2026年度审计收费定价原则与2025年度保持一致，审计费用为人民币155万元(含税，其中包含内部控制审计报告费用人民币30万元，不含审计期间的交通、食宿费用)。

审计费用定价主要基于专业服务所承担的责任、需投入的专业技术程度，综合考虑参与工作员工的经验、级别对应的收费率以及投入的工作时间等因素确定。

三、拟续聘会计师事务所履行的程序

(一)董事会对议案审议和表决情况

董事会六届八次会议以9票赞成、0票反对、0票弃权审议通过了《关于续聘2026年度审计机构的议案》。董事会认为：致同事务所在2025年度审计工作中坚持独立审计原则，为公司出具的各项专业报告客观、公正，因此拟续聘其为公司2026年度审计机构。

(二)董事会审计委员会履职情况

2026年1月30日，公司董事会审计委员会启动2026年度会计师事务所选聘工作。基于对致同事务所2025年度审计工作的评价，董事会审计委员会决议采用单一选聘方式，邀请致同事务所参与商谈，承接公司2026年度财务审计及内控审计工作。

2026年4月25日，董事会审计委员会对致同事务所的独立性、专业胜任能力、投资者保护能力及拟签字项目组成员的履职能力、独立性等事项进行了审查。董事会审计委员会认为：致同事务所具备为公司提供审计服务的专业能力、经验和资质，能够满足公司后续审计工作的要求，同意提请续聘其为公司2026年度审计机构。

(三)生效日期

本次续聘会计师事务所事宜需提交公司2025年度股东会审议通过后方可生效。

四、备查文件

1.经与会董事签字确认的董事会六届八次会议决议；

2.拟聘任会计师事务所关于其基本情况的说明(包括但不限于拟聘任会计师事务所的营业执业证照、主要负责人和监管业务联系人信息和联系方式，拟负责具体审计业务的签字注册会计师身份证件、执业证照和联系方式等)；

3.深交所要求的其他文件。

特此公告。

广东万和新电气股份有限公司董事会

2026年4月28日