

证券代码：002543

证券简称：万和电气

公告编号：2014-034

## 广东万和新电气股份有限公司 2014 年半年度报告摘要

### 1、重要提示

(1) 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

#### (2) 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		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	卢宇阳	吴敏英	
电话	0757-28382828	0757-28382828	
传真	0757-23814788	0757-23814788	
电子信箱	vw@vanward.com	vw@vanward.com	

### 2、主要财务数据及股东变化

#### (1) 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	2,078,107,558.69	1,836,673,773.33	13.15%
归属于上市公司股东的净利润（元）	166,854,919.54	146,557,573.06	13.85%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	161,718,020.06	143,540,563.95	12.66%
经营活动产生的现金流量净额（元）	288,009,225.31	226,016,399.43	27.43%
基本每股收益（元/股）	0.3792	0.3331	13.84%
稀释每股收益（元/股）	0.3792	0.3331	13.84%
加权平均净资产收益率	6.46%	6.17%	0.29%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	3,771,589,277.80	3,557,761,649.84	6.01%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,604,351,845.55	2,497,475,508.96	4.28%

#### (2) 前 10 名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数	32,900
前 10 名普通股股东持股情况	

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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
广东万和集团有限公司	境内非国有法人	38.25%	168,300,000	0		
卢础其	境内自然人	16.54%	72,765,000	54,573,750		
卢楚隆	境内自然人	9.19%	40,425,000	30,318,750		
叶远璋	境内自然人	5.51%	24,255,000	18,191,250		
卢楚鹏	境内自然人	5.51%	24,255,000	18,191,250		
交通银行—华安创新证券投资基金	其他	1.04%	4,591,352	0		
中国平安人寿保险股份有限公司—分红—一个险分红	其他	0.78%	3,453,954	0		
中国建设银行股份有限公司—华安科技动力股票型证券投资基金	其他	0.51%	2,257,883	0		
中航鑫港担保有限公司	境内非国有法人	0.50%	2,202,200	0		
全国社保基金四零七组合	其他	0.43%	1,892,291	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	广东万和集团有限公司为公司的控股股东，公司股东卢础其、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）	报告期内，公司持股 5%以上的股东不存在因参与融资融券、转融通业务所导致的股份增减变动情况。					

### (3) 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。

### (4) 控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用  不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用  不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

## 3、管理层讨论与分析

2014年上半年，公司通过积极提升管理水平，以改革深化驱动技术创新，并使两者形成良性互动，致力实现百亿路径上的弯道超车。报告期内，公司实现营业总收入2,078,107,558.69元，较上年同期增长13.15%；营业利润194,081,193.96元，较上年同期增长11.27%；利润总额200,215,900.64元，较上年同期增长12.46%；归属于上市公司股东的净利润166,854,919.54元，较上年同期增长13.85%。

A、报告期内，在国内营销方面的建设情况

为适应公司快速增长的经营业绩的需求以及新的营销环境，国内营销管理中心在报告期内采取了一系列营销管理变革、新产品推广、加强品牌建设等措施，取得了良好的销售业绩。根据中怡康零售监测报告统计数据显示，截至报告期末，公司主力产品燃气热水器零售量占有率为17.74%，持续保持行业第一，吸油烟机、燃气灶具及消毒柜也继续保持行业前五。另据公司销售统计数据显示，截至报告期末，公司燃气热水器销售收入较去年同期增长7.61%，电热水器销售收入较去年同期增长6.11%，新能源热水器及热水系统销售收入较去年同期增长119.25%，OEM及电子商务的销售收入均实现公司预期的增长目标。

营销管理方面，公司在报告期内实现了两个变革——组织变革和销售区域体制改革，借鉴阿米巴模式的成功经验，企业总部调整为经营部门与职能部门，明确了总部经营部门责任制与职能部门服务管理的定位，经营单元实现了独立经营、独立核算、市场业绩导向、全员参与经营、协同竞争，职能部门实现了服务、管理、监督与指导的重新定位；在订单管理方面，借助用友U9订单管理系统突破公司一直以来的生产方式及订单交付模式，完全实现了按经销商订单需求生产及订单提交顺序排队发货等功能，积极营造了服务型信息化产业平台上的公平商业环境；在云营销建设方面，积极探讨全新的营销环境，面对互联网化的消费场景，年轻化的消费者需求以及顾客移动化的购物的习惯，立足于大数据思维，建立全新的营销管理系统，搭建数据管理中心、用户管理中心、二维码体系，加快布局O2O商业模式。报告期内，公司已经完成销售经营管理平台、终端销售管理APP、终端导购平台、终端导购APP、竞品监控平台、热水系统选型APP等模块的开发，其中，热水系统选型智能APP——“万和热能科技”，是国内首个专业的热水系统选型移动客户端，一个集合了太阳能、热泵、多能源热水系统的技术选型，生活热水、集中式供热供暖、采暖工程的产品选型和技术方案设计的智能移动客户端，以最快捷的方式和手段传导给用户最基本的热水和采暖产品认知和选型普及。

在新产品推广方面，借势高端燃气热水器6星级价值的成果发布，推出全线高端S级系列SV56、ST56、SV36、ST36、ST26、SV16、ST16产品，进一步丰满了公司高端智能燃气热水器产品线，同时与国美联合首发SV36，与苏宁联合首发ST26。发布会引起行业、消费者、媒体的广泛关注及好评，公司趁势开展“来自星星的你一购万和高端燃气热水器享韩国星级游”终端促销活动。此系列行动有力地促进了公司高端燃气热水器产品销售结构的提升，据公司统计数据显示，S级及大流量产品的提货量5月整体较4月增长近30%，而6月一举超过前两个月的总提货量。此外，以X08A、J08B为代表的行业排风量最高达21m<sup>3</sup>/min的第二代双涡轮大吸力烟机，以N3-B02X、N3-B06X为代表的行业热效率最高达73.4%的第二代内燃火灶具已于报告期内全线上市。

在售后服务管理方面，公司对服务质量提出了服务及时性和收费规范性两大提升服务质量的措施，在安装服务方面，已出台网购产品安装补贴，激励三四级市场的服务积极性，同时电子商务设立了回访组，积极发挥作用。报告期内制定了《2014年的年度售后费用管控方案》，将通过安排专人对网点服务信息填单行为进行管控、对工程机安装维修、售前机维修、远程费用、信息费用、回访扣罚的执行做重点监控及调整费用标准政策等一系列动作，有效管理售后费用的使用。

在品牌管理方面，持续运用明星代言人赵薇开展一系列的宣传品牌活动，通过在机场、央视王牌节目《舌尖上的中国》等高端传播平台进行赵薇代言广告发布，加深公司品牌在高端人群中的认知度和影响力。

报告期内，还继续推行公司“公益品牌化”发展战略，2014年5月20日，“万和爱心厨房”第三站落户鄂州，持续打造“万和温暖中国行”公益品牌。此外，还突破传统传播渠道，实现微信、微博品牌化运营管理、产品发布会、搜索引擎推广、手持移动终端导购平台、微视频等多元化传播平台的组合运用，全方位提升公司品牌知名度及品牌形象。报告期内，公司品牌“万和”获得中国家电研究院颁发的“中国燃气热水器行业标志性品牌”、世界品牌实验室颁发的“中国500最具价值品牌”专业燃气具企业榜首。

在电商渠道方面，公司持续加大线上渠道投入力度，抓住电商销售占比提升的大趋势，实现了线上渠道收入的高速增长。报告期内，公司加大了对淘宝、京东商城、苏宁易购、卓越亚马逊、易迅及聚划算等网购平台的推广力度，上半年公司电子商务业务收入达到6,892.92万元，比上年同期增长270.68%；同时根据易观智库检测，2014年5月在八大电商平台热水器销售额市场份额中，公司销售量和销售额份额分别为11.1%及11.3%，位居行业前三，为未来三年电商渠道收入达到爆发式增长的目标奠定了坚实基础。

#### B、报告期内，在国际营销方面的建设情况

在国际营销方面，海外产品事业部在局部回暖的国际市场环境继续发挥与核心客户的战略合作优势，并通过积极参加美国HPBA展览等国际性厨卫展会以拓展全球通路，及时获取了行业第一手信息，以形成高效有力的市场策略和可持续发展机制。同时，完成了俄罗斯、印度尼西亚、乌克兰、阿尔及利亚等国家的参展和客户拜访工作，着力完成了海外烤炉主要客户的各类新技术开发项目，为公司海外业绩的爆发式增长及全球战略布局进一步夯实了基础。截至报告期末，公司出口销售业绩为885,428,570.77元，比上年同期增长107.74%，继续保持高速增长的趋势。

#### C、报告期内，公司燃气壁挂炉业务方面的情况

燃气壁挂炉是指通过燃烧天然气加热水源，经室内管道循环，将热量送入各个房间的采暖末端设备从而实现供暖的装置。我国现有的供暖模式大多为集中供暖模式，由于我国现有锅炉房和城市管网兴建时间比较早，自动化程度低，跑、冒、滴、漏现象严重，造成了供热管网的热效率低，供暖费用连连上涨，同时集中供热无论何时、家里是否有人，均需将室内温度保持在一定温度，因而浪费大量能源，而分户式燃气壁挂炉采暖没有锅炉房、热力外网及楼内管道的热损失，并且用户可根据实际情况调整室内温度及采暖时间、区间等特点，节能效果显著。壁挂炉技术由于其显著的经济性及舒适性，在国外已经有70年的使用历史，在欧洲国家壁挂炉的普及率已达到60%。十余年前壁挂炉产品开始被引入中国市场，随着政府推广建筑节能力度加大、天然气使用愈发广泛及长江流域等传统非供暖地区供暖需求的增长，使得以单个业主为服务对象的独立供暖技术得到越来越普遍的应用。根据中国燃气供热专业委员会统计，中国壁挂炉整机销售量从2008年的35万台快速增长到2013年的152万台，年复合增长率达到34.14%，迅速发展为一个新兴的朝阳产业。在热水器行业增速放缓的大背景下，公司管理层决心以壁挂炉业务为公司在2016年实现百亿目标的战略支点与利润爆点。报告期内，公司以总价5,346万元竞得佛山市顺德区顺德西部生态产业区启动区D-06-2地块，拟建设国内生产规模较大的燃气壁挂炉生产基地，产能将拓展至50万台/年。预计在项目顺利投产之后，长期制约公司燃气壁挂炉业务发展的产能问题将得到顺利解决，燃气壁挂炉业务有望快速增长。

#### D、报告期内，公司产品与技术研发情况

截至报告期末，公司已在厨卫电器领域18次填补国内行业技术空白，40多次主导或参与了燃气热水器、燃气灶具、消毒柜等厨卫产品国家标准、行业标准和地方标准的起草修订，拥有行业最多的有效授权专利储备800多项，其中发明专利30多项。另外，国家级认证的“国家火炬计划重点高新技术企业”、“国家级企业技术中心”和行业首屈一指的国家级实验大楼、“清洁能源院士专家工作站”、“博士后科研工作站”、行业第一个产学研结合的“华南家电研究院节能环保燃气具研发中心”均在公司落户，为公司技术持续创新和领先提供了保障。

报告期内，公司继续以市场需求为导向，以引导产品向高效、节能、智能、人性化发展为目标，加大研发投入，深化产品技术创新。报告期内上市的万和第Ⅱ代双聚能燃气灶采用公司独创的内燃分层螺旋火焰燃烧技术，热效率高达73.4%，树立了行业新标杆，远超国家标准规定的55%，而燃气热水器除全预混冷凝热水器以107%的热效率依然保持行业最高纪录外，同样在报告期内上市发布的S级全系列智能热水器SV56、ST56、SV36、ST36、ST26、SV16、ST16都达到国家一级能效水平，并采用万和独创的第二代AI智能恒温引擎、水气双调技术、三阀五档温控技术、第二代AI智能记忆技术等四大核心恒温技术，占据了行业内型号最多、技术最领先的节能、智能燃气具产品。报告期内，公司获得由中国标准化研究院主办、北京中怡康时代市场研究有限公司颁发的“中国节能产品企业领袖榜”，万和SV56高端智能燃气热水器获得素有“中国高端家电领域潮流趋势标杆”之称“红顶奖”、SV36获得了素有“中国家电行业奥斯卡”之称的“艾普兰”奖，ST26获得中国家电协会、国家电网和国家信息中心信息资源开发部颁发的“中国智能热水器杰出产品”称号。在电热水器层面，报告期内公司将“瞬热变频”技术成功镶嵌进电热水器中，推出S21双核变频系列新产品。在新能源产品层面，万和国内领先的平板太阳能热体涂装生产线生产的“静电喷涂”涂层产品，通过了国家太阳能热水器质量监督检验中心（北京）的耐盐雾试验，并以极佳的性能征服了行业专家，获得了中国太阳能五大专业委员会的一致认可，并颁发了行业推荐证书。

#### E、报告期内，信息管理系统建设情况

报告期内，公司已在各厂区已全面应用用友U9系统，实现了公司各大业务中心（如：研发、生产、采购、仓存、销售、售后、财务、人力资源等）数据信息化资源的共享和集成，各大业务中心的计划管理以及核心业务随着信息化的应用能完成自动化处理。企业内部之间（总部和各制造工厂基地）和上、下游产业链联盟之间（供应商、经销商、专卖门户）在业务流、资金流、信息流能达到动态协同，实现“三流”自动化，提升资源的利用率，完成各环节的精细化管理。下一阶段将着力推进云营销系统，建立区域云分销系统、售后管理系统、客户管理系统；引入移动办公模块，加快管理层反应速度；建立及时预警系统，完善公司运营BI，通过多维度的大数据分析，为企业的决策提供有效的数据支持。

#### F、报告期内，公司人力资源建设情况

公司着力加强了人力资源规划、招聘与配置、培训和开发、绩效管理、薪资福利管理、劳动关系等六大工作模块的管理，实现了人力资源管理的良性运作。

#### G、报告期内，公司运营管理情况

在营运管理方面，公司建立了公司层、跨部门层、部门层、个人层四个层面的改进体系，通过测量并分析经营中的重要指标，采用经营分析报告会、QC小组、合理化建议、精益改善、6S评比、技改项目申报等多种改善举措对公司运营过程的绩效进行改进，通过全员自主改善，以自下而上的PDCA改善循环形成改善闭环管理，以及高层研讨和定期评审的自上而下推动，实现了较高的经济效益，并有效地提升了公司精准化运营管理能力和可持续发展的核心竞争能力。

报告期内，对一级单位的考核方案进行了优化，避免考核与公司要求“两层皮”现象，提高了考核命中率，为各产品事业部完成经营利润与降本目标，发挥了较好的牵引、指导与监控作用；组织制定《2014年度精益制造战略》并实施、检查，在第二季度推进TPM管理，组织各工厂制定了淡季设备维修保养计划；积极推进一级周例会、总裁月例会、总裁临时会议的新例会模式。

报告期内，公司还继续实施卓越绩效管理模式，并取得了显著成就，自2011年度以最高分获得首届顺德政府质量奖以来，在今年4月份又一次以最高分获得佛山市政府颁发的“首届佛山市政府质量奖”。

#### 4、涉及财务报告的相关事项

##### (1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

##### (2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

##### (3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

报告期内，公司在佛山市顺德区顺德西部生态产业区投资新设全资子公司广东万和热能科技有限公司，已取得佛山市顺德区市场安全监督局核发的《企业法人营业执照》，成立日期为2015年5月4日，自成立日起，纳入合并财务报表合并范围。

##### (4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用  不适用

广东万和新电气股份有限公司

董事长：卢础其

2014年8月22日