

证券代码：002543

证券简称：万和电气

公告编号：2021-011

广东万和新电气股份有限公司 2020 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。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

| 未亲自出席董事姓名 | 未亲自出席董事职务 | 未亲自出席会议原因 | 被委托人姓名 |
|-----------|-----------|-----------|--------|
|-----------|-----------|-----------|--------|

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 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 | | |
| 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 | |
| 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。

(2) 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”、“梅赛思”、“聪米”、“伊莱克斯”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。

(3) 主要的业绩驱动因素

A、深入线上直播布局，打造全平台内容矩阵

报告期内，在疫情的影响下促使渠道拓展加速向线上转移，公司通过差异化产品和高效协同，力争为用户提供更优质体验的服务和消费体验。公司投入资金在1,161平方米的直播基地里构建了9个直播间，直播间单日可最高支撑4次直播场次，在金牌主播的加盟下，直播间累计开展了600个直播场次，直播单场最高订单数达2,500单，覆盖淘宝、京东、苏宁、拼多多、腾讯、抖音等多个直播平台，快速形成了自己的品牌直播矩阵；通过直播间功能升级，深耕产品内容，万和以运营和产品思维为核心，打造大家电类的专业主播团，不仅成功孵化了万和主播IP，也构建了与消费者的沟通桥梁。

报告期内，公司全资子公司广东万和网络科技有限公司被广东网商协会授予2020年度“广东内容电商直播示范基地”的荣誉称号。

B、出口销售呈增长态势

报告期内，海外市场受疫情，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。烤炉业务拓展方面，成功开发了澳洲客户并达成销售，填补了澳洲市场多年的空白；新品类业务拓展方面，成功开发了美国车载烤箱灶客户，是海外销售的新的利润增长点之一，同时还开发了卡式炉、平面炉、电壁炉、电热、热泵等客户，实现订单零的突破并培育了客户群。

C、继续布局厨电新品类，拓展新品牌

近年来，厨电知名品牌和新型互联网品牌在年轻消费市场强势兴起，使得厨电市场不断细分，趋向有颜、有智、有趣、有品，为市场注入了崭新的市场活力，在市场变化的新浪潮下，公司巧妙整合国际品牌，采用多品牌运作模式，利用其销售渠道，开拓国际和国内市场，同时将产品延伸至小家电领域。

报告期内，公司推出了“聪米”——全新的互联网品牌，“聪米”倡导“生活要改变”的品牌理念，信奉极简智能、轻趣健康的生活方式，打造属于年轻人的厨房、生活家电品牌。“聪米”坚持时尚、差异的设计理念，以用户需求为需求转为设计动力，把前沿技术与时代审美相结合，解决用户生活高频刚需，力求为消费者提供高颜值、高品质、高易用、高智能的产品体验。

在消费升级的大环境驱动下，2020年7月，公司成立了国际品牌零售部，主要负责“伊莱克斯”品牌的燃气热水器、电热水器产品在中国区域的销售活动，产品定位中高端，并在线上 and 线下同时启动渠道布

局，进军KA、专卖店以及建材、工程渠道，进一步提升燃气热水器、电热水器高端市场的占有份额，打造万和的多品牌矩阵。

(4) 公司所属行业的发展阶段及所处行业地位

A、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。

B、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；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2020年度同类产品市场综合占有率第一位，这已经是“万和”燃气热水器连续十七年获得此项桂冠；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

| | 2020 年 | 2019 年 | 本年比上年增减 | 2018 年 |
|------------------------|------------------|------------------|-----------|------------------|
| 营业收入 | 6,269,742,205.88 | 6,219,710,301.45 | 0.80% | 6,913,881,265.18 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 611,344,508.22 | 598,082,302.18 | 2.22% | 488,921,998.86 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 390,469,624.12 | 473,461,147.28 | -17.53% | 435,823,650.84 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 1,206,674,187.50 | 814,872,673.93 | 48.08% | 102,169,198.34 |
| 基本每股收益（元/股） | 0.82 | 0.80 | 2.50% | 0.66 |
| 稀释每股收益（元/股） | 0.82 | 0.80 | 2.50% | 0.66 |
| 加权平均净资产收益率 | 15.61% | 17.18% | -1.57% | 15.43% |
| | 2020 年末 | 2019 年末 | 本年末比上年末增减 | 2018 年末 |
| 资产总额 | 7,804,895,960.83 | 6,963,238,646.12 | 12.09% | 6,799,213,024.63 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 4,064,520,647.14 | 3,732,228,823.05 | 8.90% | 3,284,846,888.80 |

(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 | 1,430,239,540.05 | 1,492,758,865.48 | 1,602,181,249.77 | 1,744,562,550.58 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 127,998,119.61 | 156,328,935.10 | 146,506,784.88 | 180,510,668.63 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 122,946,168.22 | 62,650,012.38 | 140,786,604.37 | 64,086,839.15 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 506,777,448.85 | 174,514,478.46 | 338,990,661.62 | 186,391,598.57 |

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

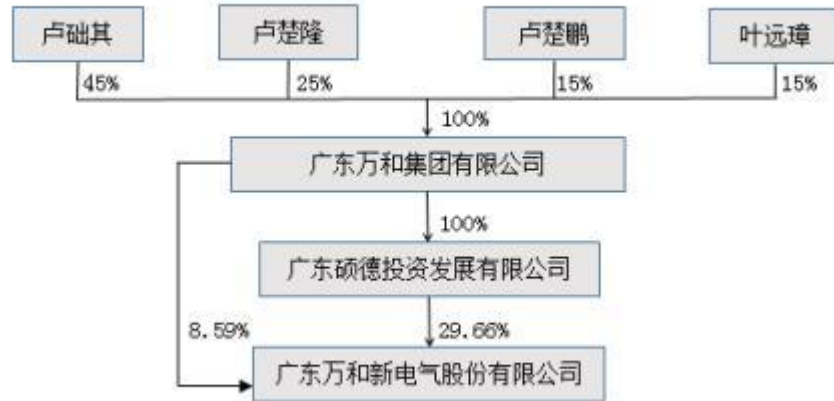
| 报告期末普通股股东总数 | 19,674 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 20,113 | 报告期末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 | 年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 |
|--------------------|---|---------------------|-------------|-------------------|---------|---------------------------|---|
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | | |
| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例 | 持股数量 | 持有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 | | | |
| 廊坊市康城合嘉科技产业发展有限公司 | 境内非国有法人 | 0.85% | 6,300,000 | 0 | | | |
| 曾旼 | 境外自然人 | 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 | | | |
| 刘亚兴 | 境内自然人 | 0.43% | 3,216,605 | 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） | 自然人股东刘亚兴通过中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有股票 3,216,605 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、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

受疫情影响，“宅”已经成为了2020年度人们生活的常态，更多家庭重新拥有了做饭的时间和空间，全民烹饪热以及疫情带动的健康防护意识升级，带动了整个厨电市场的多元化、健康化发展，后疫情时代的厨电市场挑战与机遇并存。公司坚持以消费者需求为导向，坚持创新满足消费者不断提高的健康、品质需求，继续保持公司业绩平稳增长。报告期内，公司实现营业总收入6,269,742,205.88元，较上年同期增长0.80%；营业利润732,574,144.32元，较上年同期增长3.40%；利润总额712,770,063.77元，较上年同期下降2.13%；归属于上市公司股东的净利润611,344,508.22元，较上年同期增长2.22%。

(1) 国内营销方面的建设情况

A、加速拓展渠道平台，护持业绩稳定

a、渠道业态布局多样化，深度触达用户

报告期内，公司不断加强渠道建设，线下渠道共完成2,503个网点开拓，拓展伊莱克斯34个、梅赛思品牌门店200个，万和集成灶拓展专卖店/专柜841个，万和热厨专卖店263个；通过渠道创新建设集引流、体验、销售和服务为一体的售后4S体验店109个；同时全面赋能三级到六级市场渠道网点，通过连锁乡镇通/云店/社区店、建材橱柜店、电器专营店等，完成1,056余个网点建设；通过万和官方商城打通线上线下，借助官方商城的流量运营，链接线下专卖店赋能线下销售终端，实现零售数据化转型，激发公司员工全员营销的积极性，并外拓品类，携手生活用品“头部品牌”入驻，创建平台营销及合伙人模式。报告期内，

官方商城合伙人数量新增19,414人，合计达23,147人，充分利用私域流量进行社群运营。

在渠道变革上，公司积极布局新业态，在京东专卖店、天猫优品店、家装家居店等业态不断发力。此外，万和积极进驻国美县域店、苏宁零售云店、五星万镇通店等业态，另一方面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。此外，公司借助官方商城的流量运营，正在通过线上线下一体化的门店运营和打造私域流量池的方式，来让线下布点的威力倍增，更深度触达用户。

b、精装产业供应链变革，与国内多家地产巨头达成长期的战略合作关系

精装修、全装修政策的改变了厨电行业现有的流通业态，房地产行业同时带动了精装产业供应链的变革，公司通过关注消费者痛点，重塑商业模式，升级产品标准，将环保和节能进行到底，持续坚持技术创新，着力打造高舒适性产品，契合移动互联新生活，不断满足建筑整体配套。截至报告期末，公司凭借卓越的品质和稳定的产能，与国内多家地产巨头达成长期的战略合作关系，如恒大地产、万科、绿地集团、万达集团、中南集团、中粮地产、禹洲地产、绿都地产、光明地产、当代地产、金地商置、金融街控股、海伦堡地产、力高地产、中惠熙元、阳光100等。2018年1月，公司凭借优质的产品与服务，荣膺“中国房地产精装采购首选实力品牌”。

B、布局多场景营销，强化品牌理念

依托技术创新起家的万和自成立起就一直以科技温暖生活为创新理念，以解决消费者体验痛点作为产品研发的依据和方向，同时又不缺乏人文关怀，在技术创新、产品特性和公益活动中无不体现着“让家更温暖”的品牌理念。从理念升级到战略布局，万和始终以品质、品牌作为双驱动力，通过密集的跨界营销触及新用户，抢占消费者心智，强化品牌理念。

延续《向往的生活》IP合作，持续提升品牌整体好感度，温暖治愈调性与价值导向完美契合，万和提倡回归家的本质，向往的生活不只是诗和远方，也可以存在于温暖的家庭之中；携手高口碑公益综艺节目《忘不了餐厅》第二季，将“万和温暖相伴，不忘美好瞬间”的理念贯彻到底，让新一代年轻消费者通过节目开启一场遗忘与守望交融的温暖之旅；万和官宣了《火星情报局5》中“火星温暖大使”的身份，传达了万和的价值取向——温暖关怀，通过对年轻人关注议题的审议，让温暖直达年轻人内心。

C、售后服务智能升级，创造更多服务价值

一个以优质服务为主导的时代已经到来，良好的服务不仅能为厂商在客户中赢得信誉，还能带来更高的经济效益。公司继续坚持“细致无忧”的服务理念，努力打造全过程客户服务体验，建立服务向前看的理念，代理商向营销服务商转型，共同经营消费者，做好基本的用户服务需求是基础，不断发展创造用户的更多需求，提升用户的体验，为品牌增值，创造更多的服务价值。

在疫情期间，作为热水器与厨电领域头部品牌，万和宣布发起了“安全家”守护行动，在业内率先推出面向全国的在线“云义诊”与“安心装”两大安心服务，由资深热水器与厨电专家组成的“万和服务突击队”成员，将在穿戴“全套防护”、“一人一车一户”、“进门前消毒”、“零接触维修”等一系列防疫措施保障下提供到家服务，旨在帮助用户快捷高效、安全可靠地解决热水器与厨电突发状况，解除疫情期内居家生活的燃眉之急。

在今年618来临之际，经过顾客服务中心和IT与信息安全部的共同努力下，万和智能客服第一期已成功上线，公司将尽快推进智能客服第二期的上线，为公司打造一套全渠道智能客户体系，通过将智能服务模块与人工进行协调合作，提高了服务效率和服务水准。

(2) 国际营销方面的建设情况

以技术创新为驱动的万和，依托“智能制造”的推进，一直以满足更多海外客商需求为己任，持续推出高品质、高附加值、高技术的产品，为应对贸易环境的变化，公司也在优化产品结构，对产品进行转型和调整。报告期内，公司通过发挥与核心客户的战略性合作优势，产品出口重点聚焦在俄罗斯、南美、中东、东南亚、南亚等海外新兴市场；借助国家“一带一路”的政策东风，积极拓展“一带一路”沿线国家和地区市场；把握“粤港澳大湾区”的战略发展辐射，持续巩固国内行业领军品牌及领先的市场地位，积极纵深发展国际化战略，推动企业的全球化进程；把自有品牌作为未来重点的方向之一，先后在阿塞拜疆、泰国曼谷等地建立产品体验店，并陆续在美国、俄罗斯设立全资孙公司，有利于公司尽快实现全球化经营，减少对外贸易风险，从而使得公司出口贸易的抗风险能力增强，以多元化渠道推动万和海外业绩实现稳健、快速增长。

(3) 产品与技术研发方面的情况

A、增加知识产权的积累

报告期内，公司共申请专利499件，新增授权专利469件；截至报告期末，公司累计有效专利总数为1,976件，其中发明专利158件。万和已连续六年荣登佛山市专利富豪榜。

2020年11月，“一种零冷水燃气热水器及其系统”项目荣获第七届广东省专利奖银奖。

B、积极进行技术创新，加强前沿技术研发

万和顺应市场需求和响应国家节能的号召，在紧抓产品质量和技术的同时，率先领跑行业能效标准，以创新技术、航天品质为本的基本理念，通过技术创新抢占环保领域，引领行业向高效、节能、环保、舒适的技术方向发展，并为用户带来良好的使用体验，同时围绕安全、智能化、数字化方向开展技术研发，加快技术向成果转移，加大创新技术研发力度，持续向市场输送高品质的产品和服务。

报告期内，“预热循环增压型燃气热水器”项目获得佛山市高新技术进步奖三等奖；“预防干烧传感控火及智能技术在燃气灶的开发与应用”项目获佛山市高新技术进步奖二等奖；率先推出行业一级能效LS5系列零冷水燃气热水器，热效率高达103.5%，比国标一级能效高5.5%，成为行业先行者；双聚能防干烧灶具NL06F脱颖而出，成功获得2020年佛山“市长杯”泛家居类创新设计奖和2021年德国IF设计大奖。

2021年2月，公司加入了中国城市燃气氢能发展创新联盟，践行了万和致力于清洁能源的高效利用，倡导低碳发展的社会责任，真正为消费者创造节能、环保、舒适的高品质低碳生活。公司在2021年发布了富氢天然气型家用燃气具产品，是在家用燃气具领域的技术创新的重要成果，顺应了国家氢能政策和能源供应结构转型的趋势，提升了国内燃气具技术领域的创新能力，促进了中国家用燃气具产业的转型升级。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

| 产品名称 | 营业收入 | 营业利润 | 毛利率 | 营业收入比上年同期增减 | 营业利润比上年同期增减 | 毛利率比上年同期增减 |
|------|------------------|------------------|--------|-------------|-------------|------------|
| 生活热水 | 2,841,388,230.57 | 1,018,589,305.63 | 35.85% | -15.33% | -26.09% | -5.22% |
| 厨房电器 | 2,992,166,030.30 | 622,746,909.38 | 20.81% | 15.98% | 5.25% | -2.12% |

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临退市情况

□ 适用 √ 不适用

7、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

①新收入准则

财政部于2017年颁布了《企业会计准则第14号——收入（修订）》（以下简称“新收入准则”），本集团经四届十一次董事会决议自2020年1月1日起执行该准则，对会计政策相关内容进行了调整。

本集团在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。在满足一定条件时，本集团属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，本集团在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

本集团依据新收入准则有关特定事项或交易的具体规定调整了相关会计政策。例如：合同成本、质量保证、主要责任人和代理人的区分、附有销售退回条款的销售、额外购买选择权、知识产权许可、回购安排、预收款项、无需退回的初始费的处理等。

本集团已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素作为合同资产列示。本集团已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务作为合同负债列示。

本集团根据首次执行新收入准则的累积影响数，调整本集团2020年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，未对比较财务报表数据进行调整。本集团仅对在2020年1月1日尚未完成的合同的累积影响数调整本集团2020年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额。

| 会计政策变更的内容和原因 | 受影响的报表项目 | 影响金额 (2020年1月1日) |
|---|----------|---------------------|
| 因执行新收入准则，本集团将与销售商品及提供劳务相关、不满足无条件收款权的收取对价的权利计入合同资产；将与基建建设、部分制造与安装业务及提供劳务相关、不满足无条件收款权的已完工未结算、长期应收款计入合同资产和其他非流动资产；将与基建建设、部分制造与安装业务相关的已结算未完工、销售商品及与提供劳务相关的预收款项重分类至合同负债。 | 合同负债 | 313,559,836.69 |
| | 预收款项 | -347,842,696.43 |
| | 其他流动负债 | 34,282,859.74 |

与原收入准则相比，执行新收入准则对2020年度财务报表相关项目的影晌如下：

| 受影响的资产负债表项目 | 影响金额（2020年12月31日） |
|-------------|-------------------|
| 合同负债 | 423,615,128.04 |
| 预收款项 | -474,406,441.30 |
| 其他流动负债 | 50,791,313.26 |

| 受影响的利润表项目 | 影响金额（2020年年度） |
|-----------|-----------------|
| 营业成本 | 109,360,978.12 |
| 销售费用 | -109,360,978.12 |

②企业会计准则解释第13号

财政部于2019年12月发布了《企业会计准则解释第13号》(财会[2019]21号)(以下简称“解释第13号”)。

解释第13号修订了构成业务的三个要素，细化了业务的判断条件，对非同一控制下企业合并的购买方在判断取得的经营活动或资产的组合是否构成一项业务时，引入了“集中度测试”的方法。

解释第13号明确了企业的关联方包括企业所属企业集团的其他共同成员单位(包括母公司和子公司)的合营企业或联营企业，以及对企业实施共同控制的投资方的企业合营企业或联营企业等。

解释13号自2020年1月1日起实施，本集团采用未来适用法对上述会计政策变更进行会计处理。

采用解释第13号未对本集团财务状况、经营成果和关联方披露产生重大影响。

③财政部于2020年6月发布了《关于印发<新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定>的通知》(财会[2020]10号)，可对新冠肺炎疫情相关租金减让根据该会计处理规定选择采用简化方法。

本集团未选择采用该规定的简化方法，因此该规定未对本集团的财务状况和经营成果产生重大影响。

(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

报告期内增加2家子公司，情况如下：

广东万和网络科技有限公司系由广东万和新电气股份有限公司投资成立，注册资本人民币1,000.00万元，成立日期为2020年1月10日，法定代表人卢宇轩。

广东万和聪米科技有限公司系由广东万和新电气股份有限公司投资成立，注册资本人民币1,000.00万元，成立日期为2020年3月4日，法定代表人卢宇凡。

广东万和新电气股份有限公司

董事长：叶远璋

2021年4月29日