

证券代码：002402

证券简称：和而泰

深圳和而泰智能控制股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230111

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	泰康资产、华泰柏瑞基金、贝莱德基金、上海龙全投资
时间	2023年1月10日 10:00-11:00（现场） 2023年1月10日 14:00-15:00（通讯） 2023年1月10日 15:00-16:00（通讯） 2023年1月11日 14:00-15:00（现场）
地点	公司会议室、工业园
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董事会秘书、财经中心总经理：罗珊珊女士 证券事务代表：艾雯女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>2022年以来，在疫情、供应短缺和汇率波动等多重外部因素干扰下，公司承受了较大的压力。面对外部环境带来的影响，公司充分发挥全球化产业布局优势和良好的客户关系，及时调整产能规划，并与产业上下游保持紧密合作，保证了生产经营交付有序进行。在实现主营业务稳步发展的前提下，不断优化拓展业务领域，在“四行并举、六大板块”的业务结构上持续优化升级，形成以家电智能控制器、电动工具智能控制器为业务基础，以汽车电子智能控制器、储能业务、智能家居智能控制器为发展动力的产业结构。</p>

公司通过现有客户纵向做深做透，挖掘新客户、新项目，拓宽产品品类，提升家电和电动工具市场份额；同时加大汽车电子和储能业务的研发投入，并采取多种合作方式，扩大营收规模。

随着国内疫情形势受控、上游电子元器件市场供应逐步恢复、汇率波动趋于稳定，公司经营业绩将得到进一步恢复。公司将持续不断完善公司内部管理、提升组织能力、加强上下游协同、加快市场拓展、持续提升业务渗透率，帮助公司度过阶段性的困难，为公司持续发展提供支撑。

二、问答环节

1、目前从整个家电行业来看，市场的需求不是很好，公司在家电这块的业务会不会受影响？

答：您好，目前根据客户的订单需求来看，公司的家电业务并未受到影响，相对比较乐观。首先，从市场来看，虽然终端消费在 2022 年略显低迷，但是公司的终端客户主要是世界 500 强企业，在终端市场的份额占比较高且相对稳定，因此公司订单需求并未受到终端消费的影响；其次，随着全球疫情政策的放开，各行各业都逐步恢复到正常的生产经营中，家电终端消费需求也在逐步回暖中；随着智能化产品的推陈出新，对控制器的需求也越来越多。因此，阶段性的市场回落不会影响公司家电业务整体发展。谢谢！

2、未来拓展家电业务客户更倾向于国内还是国外？

答：您好，公司家电控制器业务分为海外市场和国内市场，目前公司家电控制器板块国外客户占比略高于国内客户。从客户拓展方面，公司海外和国内都会加大推动力度，在深挖海外大客户内部份额的同时，不断推进国内客户的开拓。谢谢！

3、公司的市场份额如何拓展？

答：您好，公司在智能控制器行业发展二十多年，坚持高端市场、高端客户、高端产品的经营方针，从组织、运营、战略层级深入构建客户服务响应机制，针对客户的需求动态及策略提供服务，公司通过提升在客户内部的份额、拓展新客户、开发新产品品类等各种方式拓展市场份额。谢谢！

4、汽车电子主要客户有哪些？涉及哪些产品品类？目前收入端主要客户占比情况如何？未来有什么规划？

答：您好，公司汽车电子控制器业务板块主要客户包括海外 Tier 1 客户，如博格华纳、尼得科等，涉及到的终端品牌有奔驰、奥迪、宝马、大众、沃尔沃等；以及国内整车厂，包括比亚迪、蔚来、理想、小鹏以及传统整车厂的新能源部门等。

汽车电子控制器业务板块目前涉及的产品品类相对丰富，整体上主要以车身控制及域控制为主，包括点火线圈、冷却液加热器、热管理系统、座椅控制、车窗及车门域控制，中央域控制等品类，未来也会加大研发投入，不断扩充产品品类。

从收入端来看，目前海外客户占比略大一些，后续随着国内客户批量交付的提升，国内占比会逐步提升。

汽车电子板块，公司主要聚焦在增量市场和新技术的研发应用，未来公司会不断加大研发力度，积极开拓新客户，挖掘新项目，快速提升汽车电子交付能力，进一步提升汽车电子在收入中的占比。谢谢！

5、公司储能业务的主要客户和产品有哪些？技术壁垒比传统家电更高吗？

答：您好，公司储能业务目前对接的客户主要是海外客户，产品主要分为户外大型储能设备的控制系统，以及户储上的BMS和PCS。从技术壁垒上来看，比传统家电会更高一些，储能对于产品的稳定性、安全性、精密度要求都更高，但是底层逻辑不变，且公司基于前期在汽车领域的电池管理的技术积累，以及在电动工具领域对于电流转换的技术积累，公司在储能业务板块的技术层面不存在问题。未来，公司也会加大研发投入，持续迭代新技术，进一步提高技术标准。谢谢！

6、公司电动工具业务未来的增长点？

答：您好，电动工具在海外是一个发展时间较长且很成熟的行业，每年增长比较稳定。随着国内家庭对于电动工具的普及，整体市场空间会得到进一步提升，公司电动工具控制器业务一直在积极拓展客户，虽然目前新客户量比不大，后续随着订单的批量交付和新订单的获取，收入占比会逐步提高。公司方面会通过纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类等方式助力企业经营发展。谢谢！

7、公司汽车电子及储能业务的毛利率会比传统业务高吗？

答：您好，汽车电子业务与储能业务的毛利率从整体上来看相较于家电业务而言会稍高一些。由于汽车电子及储能业务都还在前期发展过程中，研发投入及固定资产投入相对较高，短期内毛利率会略受影响，但长期来看，毛利率水平会比较稳定。谢谢！

	<p>8、公司认为控制器领域竞争格局如何？</p> <p>答：您好，控制器领域细分行业比较多，整体市场比较分散，其中也分纯代工的企业，以及像我们这样具有研发、运营、销售、生产能力的企业，随着终端客户越来越趋向于走品牌化、市场化路线，具有研发能力及配套生产服务能力的企业发展空间也会越来越大。从目前控制器领域比较熟知的企业来看，大家都有各自不同的市场定位，客户结构、产品结构、细分行业都存在一定差异。从长期来看，控制器市场一定是逐步向头部企业集中。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 11 日