

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：20230203

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	Oceanlink、中欧基金、国金证券、开源证券、中信建投、国信证券、浙商证券、西部证券、华泰证券、申万宏源证券、华创证券、长城证券、中邮证券、中国人保资产、海南三花资管、前海亿阳资管、北京鸿道投资、招商基金、新华资产、国投瑞银、东方基金、华宝基金、博时基金、一创资管、中银资管、安信基金、泰康养老保险。
时间	2023年2月1日 16:00-17:00（通讯） 2023年2月2日 13:30-14:30（通讯） 2023年2月3日 10:00-11:00（现场）
地点	公司会议室
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</p>

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。

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。

2023年，自公司开工以来，积极与客户对接，尽管整体市场行情目前仍在逐步恢复过程中，但公司的项目和订单情况持续向好，各板块业务都在有序推动中。公司也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、请问公司原材料价格上涨的部分有多少是能通过传导消化的？

答：您好，由于市场原因导致的原材料价格上涨，公司在2021年进行了一次价格调整，向客户进行了部分传导，2022年原料价格持续上涨给公司成本端带来的压力，通过优化工艺升级、开源节流、降本增效以及与客户及时沟通等方式进行吸收与消化，从长周期来看，随着原材料供需情况逐步稳定，价格也会趋于稳定，公司成本压力会逐步得到缓解。谢谢！

2、家电新客户放量情况及国内家电需求情况如何？

答：您好，公司家电控制器业务一直在持续拓展新客户、新项目，每年都会有新的客户和项目增加。由于新项目存在研发周期和认证周期，从小批交付到放量需要一定时间，因此当年新进入客户的占比一般不会很大。随着国内疫情政策的调整，国内经济环境开始逐步回暖，客户需求有较大的恢复，从国内家电客户给到的在手订单情况来看，客户需求有所提升，市场需求也明显好转。谢谢！

3、汽车电子业务的客户结构以及域控制器的研发进展情况如何？

答：您好，公司汽车电子业务的客户主要包括海外 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。

公司域控制器产品，涉及车身域控制、门域控制以及中央域控制。部分产品已经批量生产，部分已基本完成研发开始送样，预计今年会逐步交付，汽车电子整体业务推进顺利。谢谢！

4、欧洲消费疲软对公司有什么样的影响？

答：您好，目前根据客户的订单需求来看，公司各业务板块的订单需求相对乐观。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明显影响；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，终端消费需求也在逐步回暖中；第三，随着智能化产品的推陈出新，产品品类的增加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控制器业务的整体发展。谢谢！

5、公司客户是否更关注供应商之间的降本能力？

答：您好，根据公司与客户多年合作以及与客户长期沟通、审厂、项目招投标经验来看，客户对供应商的考核更多的体现在综合能力上，包括生产工艺制程、交付响应速度、研发设计能力、品质保证能力、企业综合运营能力等能持续创造高价值服务的能力上，降本能力只是其中一个因素。公司一直以来都在不断加大研发投入、加强内部管理、提升生产工艺和智能制造水平，进一步提高研发能力、综合运营管理水平，提升公司产品附加值，并积极推进以客户为中心的服务理念，以最大程度驱动客户价值的创造。谢谢！

6、公司目前的产能规划情况是怎样的？公司未来会不会因为订单的快速起量而通过外协方式进行生产交付？

答：您好，目前公司拥有深圳、杭州、越南、意大利、罗马尼亚、青岛等多个生产基地，产能情况能够满足未来 2-3 年的业务发展。未来随着公司规模的不扩大，公司会逐步为后续更长久的发展进行更多生产基地的布局，通常提前 2-3 年进行产能规划布局。公司始终注重对客户端的交付能力及产品品质，为保证产品质量可控，以及交付完整，目前不会通过外协方式进行生产交付。谢谢！

7、电动工具新客户导入情况及收入结构占比情况如何？

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，市场每年增长比较稳定。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在不断拓宽产品品类，提升老客户内部份额的

	<p>同时，一直在积极拓展新客户，新项目也在不断获取中，后续也会逐步开始交付并放量。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。</p> <p>谢谢！</p> <p>8、公司新能源业务的发展情况如何？</p> <p>答：您好，基于公司研发能力储备和现有客户资源渠道，公司在电池管理系统（BMS）、储能变流器（PCS）、大型储能设备控制和户储平台领域进行了布局，深入挖掘储能智能控制器产业。目前研发和客户推广进展顺利，部分项目已开始批量交付，部分项目在研发阶段并开始小批量交付。未来，公司将加大储能控制领域的研发投入，积极进行客户和研发项目的拓展，提升储能控制业务在营收中的占比。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年2月3日