

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：20230330

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	广发证券、招商证券、中国人寿资产管理、中信证券、申万宏源证券、汇添富基金、易方达基金、中信建投证券、红杉资本、富国基金、睿远基金、光大证券、长城基金、华泰证券、招商信诺资产管理、华宝基金、申万菱信基金、招商基金、工银瑞信基金、招商银行、浙商资产、嘉实基金、鹏华基金、汇丰晋信基金、上投摩根基金、兴全基金、中国人寿养老保险、长江证券、东方证券、Arohi Asset Management Pte Ltd.、鑫巢资本管理(香港)、摩根士丹利华鑫基金、国泰君安证券、西部利得基金、东方阿尔法基金、西部证券、中信保诚基金、国信证券、百年保险资产管理、红土创新基金、寻常（上海）投资、杭州汇升投资、仁桥（北京）资产管理、方圆基金管理(香港)、长城财富、国投瑞银基金、上海合道资产、上海潼骁投资、易米基金、禹田资本、上海新传奇私募基金、海富通基金、上海明河投资、上海津圆资产、丰琰投资、源乘投资、农银汇理基金、信达澳银基金、华西基金、兴银基金、诺德基金、清水源投资管理、国华兴益保险资产管理、鸿盛资产、金鹰基金管理、橡果资产、高信百诺投资、聊塑资产、汐泰投资、上海浦东发展银行、万家基金、国华人寿保险、蜂巢基金、领睿资产管理、明亚基

	<p>金、盘京投资、国联安基金、上海山楂树甄琢资产管理中心（有限合伙）、佳许盈海(上海)私募基金、璞远资产管理、东方睿石投资、极灏私募基金、太平资产、长安国际信托、未来资本、恒越基金、宏道投资、创金合信基金、合煦智远基金、德华创业投资、景和资产管理、星石投资、富安达基金、悟空投资、民生加银基金、国融证券、凯石基金、恒大人寿保险、常春藤资产管理、海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙)、鹏万投资、润时私募基金、璟恒投资、BlackRock Asset Management North Asia Limited、民生通惠资产管理、国新证券、上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、正圆投资、华润元大基金、英大证券、华安财保资产、中邮人寿保险、澄金资产管理、圆信永丰基金、方正证券、国寿安保基金、上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙）、元葵资产管理、彤源投资、建信保险资产管理、九祥资产管理、金百镭投资、China Alpha、blackrock、重阳投资、中意资产、上海钦沐资产、东北证券、上海涌贝资产管理、长江养老保险、IDG 资本、PICC、勤辰资产、上海聂丰投资、泉果基金、兴业银行、宏毅投资</p>
时间	<p>2023 年 3 月 29 日 08:30-09:10（通讯）</p> <p>2023 年 3 月 29 日 10:00-10:40（通讯）</p> <p>2023 年 3 月 30 日 14:00-16:00（现场）</p>
地点	公司会议室、工业园
上市公司接待人员姓名	<p>高级副总裁、董事会秘书、财经中心总经理：罗珊珊女士</p> <p>证券事务代表：艾雯女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>2022 年，国际环境复杂多变，全球经济下行，上游元器件紧缺及涨价持续影响，汇率持续波动，对公司产生了一定的影响。对此，从业务层面，公司加大各项投资，包括持续</p>

推动全球化的产业布局、加大新产业板块的研发投入等；在管理及组织方面，公司积极引入和培养核心关键人才、进行组织优化、提升管理水平等，从而全方面加强公司抗风险能力与经营韧性。

2022年第四季度，公司实现营业收入154,490.64万元，环比提升0.47%，毛利率环比提升5.22%，公司整体经营情况呈现逐季向好的趋势，也充分体现公司在整体市场环境波动较大的情况下保持着较好的内驱力和市场把控能力。

2022年全年，公司实现营业收入59.65亿元，收入端同比基本持平，利润端下滑20.93%，主要原因：（1）原材料紧缺且价格水平处于高位，对成本冲击较大；（2）全球经济下行，终端消费者对产品需求略显疲软，以致客户整体交付进度放缓；（3）终端客户消耗前期库存放缓交付节奏；（4）交付节奏减缓导致产能没有充分利用等多种综合因素影响，导致公司毛利率水平下滑，从而影响净利润情况。

从各业务板块来看，公司家电业务板块实现收入36.73亿元，电动工具业务板块，实现收入7.52亿元，收入都同比有所下滑，随着市场逐步恢复，政策的开放，家电及电动工具业务板块也会逐步恢复增长趋势；汽车电子业务板块作为公司发展的新动力，新项目和订单不断增加，业务发展迅速，实现收入3.02亿元，同比增长83.86%；智能化产品业务板块2022年市场开拓顺利，新产品加速涌现，实现收入7.34亿元，同比增长27.40%；储能业务板块作为公司新的产业领域，实现收入0.61亿元。后续随着市场环境的放开，国内政策调整，行业应用场景不断拓展，存量市场技术升级，加上经济环境的恢复刺激终端消费需求等种种积极因素，公司各板块营业收入将恢复持续增长态势。

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，各业务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、公司对 2023 年的经营情况展望？

答：您好，2022 年，公司为未来的经营发展做了非常多的事情，包括业务组织架构调整，汽车、储能、智能化产品的研发及人才梯队建设等等；2023 年，公司也会持续从业务层面、经营层面、管理层面进行全方位提升。

业务层面，公司将继续以规模增长为核心目标，聚焦战略业务板块，做深做透主航道，做大做强新赛道。其中，家电业务板块，公司将通过提升综合服务能力和核心技术能力进一步扩大客户影响力，提升公司在客户内部的份额以及新客户、新项目的拓展，同时加大产品品类扩增，促进业务增长；电动工具业务板块，公司将持续开拓新市场、新客户，迅速扩大已进入供应体系的订单量，同时加大研发投入，积极拓展电动工具的产品品类；汽车电子业务板块，公司会再接再厉，持续加大研发投入和人才储备，提升技术研发实力和创新能力，攻克更多国内外头部客户，进入其供应链体系；智能化产品业务板块，公司按照业务大类划分不同子模块，匹配专业的人员针对性的进行市场开拓，提升整个业务板块的拓展进程；储能业务板块，公司将加大研发投入，积极进行客户和研发项目的拓展，提升储能业务在营收中的占比。

经营层面，公司紧抓行业脉搏，以科技创新与卓越品质赢得市场，发挥各板块协同效应和规模优势；利用好资本市场平台，通过内生和外延相结合的方式，优化上下游产业协

同、加强母子公司平台管理协同、深化业务发展，完善战略布局，实现营收规模持续增长，为广大投资者创造更大价值回报。

管理层面，公司根据市场和行业的变化做出了相应的战略调整，苦练管理内功，夯实组织基础，深化实施“以客户为中心”的文化，通过升级“为客户创造价值”的企业价值观，进一步推动组织架构重塑，优化集团管控模式和高管人员管理能力，提升公司软实力；加强基础管理能力的提升和完善，更好地应对各种挑战和风险，提高管理效率和质量，推动企业的长远发展。谢谢！

2、公司 2023 年毛利率情况是否会有明显的回升？

答：您好，目前公司核心原材料供应情况逐步平稳，紧缺性缓解，部分原材料价格开始出现回落的趋势，供应端原材料价格逐步稳定；随着各业务板块交付量的恢复，公司产能利用率得到提升和扩大；加上公司内部管理效率的进一步提升对公司毛利率提升都有正向贡献；叠加市场环境的放开、经济环境的恢复、终端消费者的需求回暖等种种积极因素，在汇率波动平稳的情况下，预计 2023 年毛利率水平会逐步提升。谢谢！

3、请问公司研发投入方向？以及今年的重点投入计划？

答：您好，公司一直以来积极探索新技术、新工艺，始终将“把握先导技术，占有核心技术，转化实用技术”作为技术方针。我们过去研发投入是必要的也是未来成长的基础。目前公司研发组织架构的搭建基本成熟，未来是增加效益的阶段。公司将持续加大在汽车电子、智能化产品、储能等业务领域的研发投入，提升在车身域控制、电池管理系统（BMS）、储能变流器（PCS）、人工智能等领域的技术壁

垒，为公司重点布局产业提供技术支撑，持续提升公司的研发实力。谢谢！

4、请问公司汽车电子业务在手订单情况？以及对 2023 年交付情况的展望？

答：您好，公司汽车电子业务订单充足，除前期获取的项目陆续交付之外，2023 年，公司汽车电子业务拿到了博格华纳的新订单，将向博格华纳提供液体加热控制器产品，合同总金额 2.46 亿欧元分 9 年交付完成；另外，也取得了传统整车厂新能源部门的客户突破和新研发项目订单。现阶段，海外 Tier1 客户的订单在批量交付中，随着上游原材料供应的逐步缓解，交付量会快速上升；整车厂的项目订单部分已批量交付，部分新项目处于研发过程中，预计 2023 年逐步交付。基于客户给到我们的交付预期，2023 年汽车电子整体交付会逐步起量，但由于车规级芯片仍存在供应短缺的情况，对此，公司将联合客户提出更好的解决措施，从而保证交付。后续随着芯片供应的缓解和规模效应的扩大，公司产能利用率也会持续提升，汽车业务板块的收入预计会稳步提升。谢谢！

5、请问公司储能业务的进展情况以及对未来的展望？

答：您好，公司储能业务板块主要聚焦大型户外储能设备变频控制、BMS、PCS 和户储平台领域。2022 年度实现销售收入 6,064.47 万元，实现了新业务领域的成长与突破。目前公司获得多个客户的订单，陆续在出货。未来公司会积极开拓储能业务新客户及新项目，同时加大在变频控制、电池管理系统、逆变器等领域的研发投入，为储能业务后续发展加强动力支撑。谢谢！

6、请问公司对电动工具业务 2023 年的展望？

答：您好，目前公司电动工具业务已进入 TTI、博世、HILTI、泉峰和大叶等海内外多个头部客户的供应体系，市场份额稳步提升，除了积极开拓新市场、新客户，公司也积极拓展电动工具的产品品类，从现有电动工具电机控制拓展至大型园林工具的电控系统，加速嵌入式工具产品的研发拓展等。公司将持续开拓新市场、新客户，并迅速扩大已进入供应体系的客户订单量，后续随着订单的批量交付和新订单的获取，该板块的营收规模会逐步提高。谢谢！

7、请问公司 2022 年受到汇率波动的影响有多大？

答：您好，公司出口业务占比相对较高，涉及欧元、美元、港币结算，因此汇率波动对公司经营会有影响。公司一直以来非常重视汇率管控，为控制汇兑风险开展了远期外汇交易等多项外汇保值措施，将汇率波动影响控制在一定范围。2022 年下半年由于欧元汇率波动较大，欧元结算部分有汇兑损失。但整体来看，全年保证了汇兑损益对利润的正向贡献。谢谢！

8、请问公司的投标优势，量化的核心竞争力？

答：您好，公司专注于智能控制器行业发展二十余年，凭借过硬的技术研发能力、优秀的综合运营能力、供应链整合能力，在全球智能控制器行业格局中拥有明显竞争优势，在全球著名终端产品厂商赢得了很好的信誉和市场口碑。研发方面，公司坚持以技术引领为核心，截至 2022 年年末累计申请专利 2112 件，自主可控业务占比快速提升，在行业内具有较强的研发技术实力；在综合运营能力上，公司以全球化的管理模式与客户进行无缝对接，在工厂基础管理、智能制造、服务响应等方面形成了强有力的支撑；供应链整合上，公司打造了集成与协同的供应链体系，形成了“短交期、高

	<p>柔性、低成本”的集成供应链管理模式。在与客户长期稳定的合作过程中，公司通过不断给产品赋能，提升产品附加值，保证良好的产品质量和客户服务，充分满足国内外优质大客户对产品的高标准、严要求，并由此形成了良好的品牌影响力，为公司市场拓展奠定了坚实的基础。谢谢！</p> <p>9、请问公司在海外的产能布局情况？</p> <p>答：您好，公司为适应客户需求和满足公司不断扩大的产能需求在海外进行了多地区的产能建设投入，目前建成投产的海外产能基地有越南（包括：海防、平阳和新加坡工业园的产能建设）、意大利、罗马尼亚。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月30日