

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：20230411

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	广发证券、华创证券、汇添富基金、新华资产、天弘基金、泰达宏利基金、中国人寿资管
时间	2023 年 4 月 10 日 19:30-20:30（通讯） 2023 年 4 月 11 日 14:00-15:00（通讯）
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 年度由于市场环境多变，全球经济下行，终端市场消费需求相对疲软，公司为控制市场风险适当调整了交付节奏，客户整体交付进度放缓，收入端基本持平；加上公司产能利用率不足、原材料紧缺且价格水平处于高位，导致公司毛利率略有下降；过去一年，公司加大研发投入，扩大研发人员招聘，研发费用增加，以及汇率持续波动导致利润端有所下滑。目前，随着订单量的增加，公司积极加快生产组织和订单交付，快速消耗前期原材料库存。虽然 2022 年度整体市场环境不好，但公司控制器业务板块收入以及毛利率自三</p>

季度开始环比逐步提升。2023年，随着市场环境逐步稳定，供应端情况有所缓解以及公司内部组织架构的调整和优化，将是增加效益的阶段。

2023年，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。随着组织变革的进一步深化，公司会持续不断完善内部管理、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、请问公司汽车电子控制器产线与传统控制器产线能否共用？

答：您好，汽车电子控制器产线是无尘的正压车间，产线的工艺和生产线要求对比传统产线也会更高。因为汽车电子对整个产品的精密度和稳定性都有更高的要求，所以汽车电子控制器产线与传统控制器产线不能共用。谢谢！

2、请问客户的高端产品和中低端产品对控制器价值量的提升？

答：您好，高端产品和中低端产品本身市场定位不同，对于产品的质量和成本要求会有差别，高端产品主要针对高端市场，注重品牌形象、产品品质和服务质量，客户对高端产品的控制器在设计和制造上更加注重技术创新和品质保证，对控制器的功能要求更复杂、更智能化、稳定性更高、使用寿命更长，因此相关的控制器在研发设计、优化测试、功能算法上更加复杂，需要投入更多，因此产品附加值相对中低端产品会更高，同时高端产品在新技术研发和智能化推动上也更加积极，更有利于价值量的提升。公司一直以来以“高端技术、高端产品、高端市场”为经营定位，凭借过硬

的技术研发能力、优秀的综合运营能力、供应链整合能力为客户提供优质服务。谢谢！

3、请问公司对园林工具的拓展情况及园林工具的市场体量？

答：您好，根据 Mordor Intelligence 数据，2021 年园林工具全球总规模达 305 亿美元，同比增长 7.1%，预计未来 5 年年复合增长率达 3.62%，市场空间广阔，随着锂电化和智能化的进一步发展，下游应用场景会持续丰富。目前公司电动工具业务市场份额稳步提升，除了积极开拓新市场、新客户，并迅速扩大已进入供应体系的客户订单量外，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园林工具的电控系统，加速嵌入式工具产品的研发拓展。随着后续订单的批量交付和新订单的获取，该板块的收入规模将逐步提高。谢谢！

4、公司对于 2022 年限制性股票激励计划目标实现是否有信心？

答：您好，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。但公司以积极态度应对逆势环境，持续推动全球化产业布局、加大新业务板块研发投入、核心关键人才的引入和培养等，未来将是逐步实现效益的阶段。目前来看，市场环境逐步放开，上游供应短缺有所缓解，原料价格逐步趋于稳定，同时人工智能技术磅礴发展，下游应用场景加速拓展，公司各板块营业收入将逐步恢复增长态势。2023 年，公司及全体员工将一如既往全力以赴做好公司经营管理，以良好的业绩回报全体股东。谢谢！

	<p>5、请问公司汽车电子业务在手订单以及交付节奏？国内外客户收入占比？</p> <p>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项目，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。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。从目前来看，汽车电子业务海外Tier1客户收入占比较大，随着国内整车厂项目订单的陆续交付，国内业务的收入规模会逐步提升。谢谢！</p> <p>6、请问公司电动工具业务今年的增长情况？</p> <p>答：您好，公司电动工具业务板块今年在新客户开拓和新产品品类拓展都会逐步加大，目前公司电动工具业务板块订单情况稳定，新客户拓展顺利，新客户的产品已有在小批量，且根据公司主要客户的年报看，公司电动工具出货的主要产品系列有较好的增长，预计客户去库存会较快结束，并恢复正常的交付节奏。电动工具业务板块作为公司基础业务，随着公司生产组织运行持续优化，供应端物料价格和短缺情况逐步平稳和缓解，未来会逐步恢复到较好的增长态势。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月11日