

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：20240108

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	国信证券、广发证券、招商证券、新华资产、泰康资产、博时基金、兴证全球基金
时间	2024年1月3日 17:00~18:00（通讯） 2024年1月5日 15:00~16:00（通讯） 2024年1月5日 20:00~21:00（通讯） 2024年1月8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>2023年全球经济日渐复苏，公司进一步夯实深化和头部客户的合作关系，紧抓机遇持续通过纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类提升市场占有率，同时高度重视管理效率的提升和经营风险的防范。持续加大了研发及运营管理上的投入，快速推动全球化的产业布局，积极引入管理与研发核心关键人才；并通过对研发体系、预算体系、管理体系、供应链体系的优化，进一步加强公司抗风险能力与整体</p>

运营能力。展望未来，公司会持续夯实经营质量、加快市场拓展、保持基本盘业务市占率持续提升，加快新业务渗透，为公司持续发展提供支撑。

二、问答环节

1、电动工具业务新客户收入情况？

答：您好，公司电动工具新客户有博世、百得、喜利得、泉峰等。目前新客户和新项目研发进展顺利，新客户的项目部分小批交付中，部分处于研发阶段，新项目的收入体量还不大，后续随着批量交付，会形成增量贡献。公司也会持续进行新客户、新项目的拓展，并加大研发投入拓展新的产品领域。谢谢！

2、公司现在的产能布局情况及海内外生产成本情况？

答：您好，公司为满足客户需求及公司的发展规划，在国内外多个地区进行了产能布局，目前在深圳、青岛、合肥、杭州、越南、罗马尼亚、意大利等多个国家和地区布局了生产基地，各个地区都有自身的优势，为了使各生产基地与研发、销售以及上下游形成更好的协同，提升公司整体运营管理水平，公司会派驻管理人员、技术人员、研发人员等对新投产的基地进行培训和管理，人员成本上面会有所增加，因此，综合来看国内外生产基地生产成本相差不大。谢谢！

3、客户年降对公司的影响？

答：您好，客户每年对于已批量并形成规模化生产的老项目都会有要求进行年降，但公司会把客户年降带来的影响通过工艺改善、流程优化、全面预算管理、降本增效等方面进行吸收和消化，所以年降对公司的影响不大。谢谢！

4、今年费用增速较快是什么原因？

答：您好，主要是由于公司处于高速发展期，市场开拓费用、新项目和新技术的研发投入持续增加以及股权激励产生的费用增加等。同时，为满足公司未来战略的顺利推进，公司对管理与研发人才梯队建设及管理架构优化的投入也很大。未来，公司还是会保持研发技术和关键人才的储备，提升技术研发实力和创新力，优化研发平台化能力，以提升研发效率，并加强关键人员管理能力，提升公司整体运营能力，随着综合能力的夯实和提升，费用情况也会得到合理控制，且可以较大程度增强经营韧性，使公司能更好地应对各种挑战和风险，推动企业的长远发展。谢谢！

5、公司在家电控制器行业的竞争力是毋庸置疑的，请问公司家电业务增长来源，每年大概有多少比例的收入是由新项目贡献？另外，在现有客户中的份额增长空间有多大？

答：您好，公司家电业务增长主要来源于客户内部份额的提升、产品品类的拓展以及新客户的开拓，由于新项目引入到批量交付有一定的研发周期、试样、封样和小批量试产的阶段，因此部分当年引入的新项目会在次年交付并形成收入。目前，公司在现有客户中的占比还有较大提升空间，公司在客户中的优质供应商形象也比较深入，与客户的粘性度比较高，市场份额扩充动力充足，且新客户拓展也很顺利。同时，公司方面也在不断修炼内功优化组织架构，通过完善公司内部管理、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，为后续持续发展提供支撑。谢谢！

6、汽车业务毛利率目前还比较低的原因是什么？

	<p>答：您好，公司汽车电子业务目前处于前期交付阶段，为获取更多项目订单公司积极的进行了汽车电子业务产线布局，当前产能利用率较低，以及目前研发投入较大，整体来看毛利率偏低。随着公司交付规模逐步提升，产线投入以及研发投入趋于稳定，公司毛利率水平会逐步提升。谢谢！</p> <p>7、公司智能化产品市占率及市场拓展情况？</p> <p>答：您好，智能化产品市场空间巨大，且客户范围广，公司作为智能控制器产品研发+制造企业，属于中间环节，因此对于公司而言市场发展空间还很大，公司目前市场占有率还很小。后续公司会积极通过纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类提升市场占有率。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月8日