

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：20240528

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	东北证券、财通资管
时间	2024年5月28日 15:00 - 16:00（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
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>和而泰是智能控制器行业里的专业公司，且行业市场空间非常大，下游应用场景多，公司具有全球供应能力，由于供应链韧性更强、响应更及时快速，因此在客户中具有更大合作潜力；随着智能化、电动化技术发展带来更广阔的增量市场空间，增加了控制器部署需求；我们认为，行业端处于持续向头部企业集中的过程，长期来看公司规模增长潜力较大。</p> <p>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、全球化供应链整合能力，在全球智能控制器行业格局中拥有明显竞争优势。</p>

现阶段，公司产品交付积极进行、新客户拓展顺利，新项目获取进一步增加，收入规模稳定提升。同时，为更好的适应公司日益扩大的规模，为公司第三个十年腾飞发展奠定基础，公司持续在研发能力、管理能力和全球运营能力提升上加大投入，导致费用增长较快，因此短期内利润会受到一定影响，但长期来看该部分投入会给公司带来新的业务机会，有效提升公司盈利能力，赋能公司健康发展。

目前，公司按照全年经营目标积极推进各业务板块布局，加速各业务板块的市场拓展、加强技术研发储备；同时重点关注降本增效措施，通过优化全球供应链资源、全面预算管理、精益制造、数字化转型等方式，进一步提升企业运营效率，有效地开源节流、降本增效，提高公司盈利能力。

二、问答环节

1、公司怎样选择客户及目前控制器市场的竞争格局情况？

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，所以在选择客户上，公司还是会坚持我们的经营方针。从竞争格局来看，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。但从长远来看，控制器市场一定是逐步向头部企业集中。谢谢！

2、公司终端客户从自产控制器到释放控制器订单的原因

是什么？

答：您好，目前终端客户释放控制器订单是市场的大方向和大趋势，现在终端客户越来越趋向于走品牌化、市场化路线。控制器是属于定制化开发的产品，针对不同功能需求和性能要求的产品，其控制器硬件设计方案也是千变万化，我们这种专业的控制器厂商面向的不是单一客户而是面向整个终端市场客户，在成本控制、服务响应速度、技术转化和产品质量控制等方面相较于客户本身具有更大竞争优势，这对终端客户的成本控制和产品力有更好的加成，能够帮助终端客户快速在市场赢得商机，这是一种专业化分工的优势表现，也是未来的发展趋势。所以终端客户释放控制器生产订单交给像公司这样具有研发能力及配套生产服务能力的企业可以有效的降低综合成本，提升产品竞争优势。谢谢！

3、请问公司目前家电、电动工具客户去库存及需求情况？

答：您好，目前控制器行业复苏趋势明显，国内外客户需求都有所恢复，家电业务客户订单充足，公司按照客户给到的订单需求积极备货和交付。电动工具业务，客户去库存基本已经完成，目前都是在正常的产品交付过程中。谢谢！

4、公司有什么竞争优势？

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 2023 年年末累计申请专利 2217 件，在行业内具有较强的研发技术实力；在综合运营能力上，公司一直积极推动全球化战略布局，打造快速

	<p>响应的差异化能力，从产能规划、供应链管理、运营管理等各业务流全方位的进行全球化产业布局，实现运营效率快速提升。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市场影响力，为公司市场拓展奠定了坚实的基础。谢谢！</p> <p style="text-align: center;">5、公司目前智能化业务的情况及未来的发展规划？</p> <p>答：您好，智能化业务板块在人工智能技术应用的发展初期，公司就开始布局智能化产品及厂商服务平台，目前公司的智能化产品涉及智能家电，智能家居，智能穿戴及医疗健康护理领域，客户包括小米、飞利浦、顾家家居、恒林家居等，智能化产品是以智能硬件终端产品为数据传输媒介，通过 AI 技术进行数据的采集与处理、输出与控制并通过人机交互方式对相关信息进行反馈与修正，通过知识自学习，实现智能化；同时基于智能化产品控制器及智能硬件产品收集与传输的信息为终端厂商定制化开发相应的设备远程监控、数据统计分析平台，服务于终端厂商。目前公司可以将传统的产品进行升级换代，使其具备智能化、数据化，拥有计算和分析能力的智能化产品，这些是公司未来横向扩宽的行业方向；纵向拓展方面，公司会跟终端客户合作研发终端产品，融入各个不同行业的生态中。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 28 日