

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：20220222

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	富国基金、易方达基金、汇添富基金、海富通基金、中信证券、国泰君安证券、嘉实基金、平安基金、中信建投基金、招商基金、广发证券、兴业基金、浙商基金、银华基金、国泰基金、国投瑞银基金、申万宏源证券、博时基金、景顺长城基金、PRUDENCE INVESTMENT MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、Arohi Asset Management Pte Ltd、Oasis Management (Hong Kong)、New Silk Road、Blackrock、三星资产运用 (Samsung Asset Management Co.,Ltd)、Beijing Keywise Capital Management Limited、RWC、Teng Yue Partners、Goldstream Capital、Yuanta、统一投信、鹏华基金、生命资产、红塔红土基金、安信基金、安信证券资产、百年保险资产、宝盈基金、鲍尔太平有限公司、北大方正人寿资产管理中心、北京沅沛投资、北京泓澄投资、北京遵道资产、财通基金、财信证券、创金合信、淳厚基金、大家资产管理有限责任公司、德邦证券自营部、东北证券（上海证券自营分公司）、东方阿尔法基金、东方基金、东吴基金、沅京资本管理（北京）有限公司、复星投资、富荣基金、广州华银基金、广州市玄元投资、国海证券（资管）、国华人寿保险、国联安基金、国寿安保基金、恒越

	<p>基金、红土创新基金、泓铭资本、华安财保资产管理有限责任公司、华安基金、华宝基金、华创证券研究所、华创证券资产管理部、华商基金、华泰保兴、华泰证券、华泰资产、华夏基金、华夏未来资本、汇丰晋信基金、建信基金、金元顺安基金、金元证券、信托加银基金、明亚基金、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、宁波幻方量化投资、宁涌富基金、农银汇理基金、诺安基金、诺德基金、平安养老保险、平安资管、浦银安盛基金、前海开源基金、融通基金、上海复胜资产、上海混沌投资（集团）有限公司、上海盘京投资、上海磐厚投资、上海睿亿投资、上海长见投资、上海证券有限责任公司自营部门、上海重阳投资、上投摩根基金、上银基金、尚正基金、申万菱信基金、深圳丰岭资本、深圳前海锦泓资本、深圳市前海尚善资产、深圳市中欧瑞博投资、深圳望正资产、深圳悟空投资、太平基金、太平洋保险资产、泰信基金、天弘基金、天治基金、西部利得基金、新华资产、信达澳银基金、兴业证券上海证券自营分公司、兴证全球基金、誉辉资本、圆信永丰基金、长江证券（上海）资管、长盛基金、中国人寿养老保险、中国人寿资管、中国信达资产、中欧基金、中信保诚基金、中银基金、中邮创业基金、朱雀基金、上海奕慧投资、大成基金、上海煜德投资、由榕资产、深圳红石榴投资、长城基金、中意资产、农银理财、中海基金、招银国际资本管理（深圳）有限公司、中信证券权益投资部、北京成泉资本、君和投资、鹤禧投资、谢诺投资、华融证券、北京腾业资本、深圳纽富斯投资、广州麟石投资、深圳水规划投资、北京艾美谷投资、上海淳韬投资、同犇投资、中再资产、深圳凯丰投资、明河投资、西藏明曜资产、私享基金、国金证券、翼虎投资、睿思资本、德邦资管、民生信托、复杉投资、翔云私募、新思路基金、三鑫基金、上海崇山投资、英大证券、泰康资产、中睿合银投资</p>
时间	2022年2月22日 8:30-9:30（通讯）

	<p>2022年2月22日 10:00-11:00（通讯）</p> <p>2022年2月22日 16:00-17:00（通讯）</p>
地点	工业园2号会议室
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>2021年度，国内外形势发生巨大变化，经济环境错综复杂，上游电子元器件市场供需形势对中下游产业产生持续性影响，全球运输紧张及原料涨价、汇率波动、节能限电等因素对企业也产生了阶段性影响。电子元器件及大宗涨价，公司提前做库存备料，导致经营性现金流有一些下降，但只是短期行为，后期元器件供应出现好转，库存会逐步消化，经营性现金流会回到原来水平。公司海外业务占比较大，由于公司较强的风险控制管理能力执行了多种措施管控汇率风险，包括和客户保理、远期外汇等，因此汇兑损失相对平稳。保证了公司生产经营有序进行。</p> <p>经营方面，公司整体经营业绩不错，营业收入59.86亿元，同比增长28.30%，归属于上市公司股东的净利润5.53亿元，同比增长39.73%。大家电业务受益于在大客户内的份额增长，表现良好；小家电部分市场需求较高，增速也不错，增长了30%-40%。电动工具业务板块，客户开拓进展顺利，未来提升空间大；汽车电子智能控制器板块，2021年实现83.10%的同比增长，与Tier1合作进展顺利，与国内整车厂的合作取得实质性进展，部分产品已经入量产，公司将继续在热管理及车身域控制方向加大投入，重点布局。铖昌科技的经营业绩也有30%左右的增长，整体业务有条不紊推进中，上市后在更大的平台会进一步提高。</p> <p>管理方面，公司在组织能力提升、价值链拉通、组织架构</p>

变革等方面取得积极进展。

未来公司也将进一步扩大智能控制器市场，持续深耕家电智能控制器业务，通过现有客户纵向做深做透，推进横向扩宽产品品类的策略，提升市场占有率。

## 二、问答环节

**1、公司 2021 年度家电控制器业务的增速很高，高于整体收入增速，从市场份额、客户、产品结构上看，哪些是主要驱动因素？ 2022 年订单情况如何？**

**答：**主要驱动因素是市场增量。目前家电应用市场的进一步扩大，催生了行业增长，因为我们优质的客户服务和严格产品质量验证，成为前五大终端厂商的核心供应商，对于增量市场所涉及的产品品类，公司基本都可以触及。家电智能控制器产品相对成熟，市场容量非常大、种类多，家电业务也是公司主营业务之一，且目前小家电和新型家电拓展都很不错，公司会持续开拓国内家电品牌客户。目前公司从获取订单的情况来看，下游市场需求相对饱满，公司也会积极拓展新的客户，开发新项目，保证公司业绩持续稳健增长。

**2、公司 2021 年 Q4 的毛利率回升，原料价格传导情况如何，对 2022 年 Q1 和全年毛利率的展望？**

**答：**公司是以成本加成的模式进行定价，价格会逐步传导，但由于传导过程中存在时间差，具有滞后性，因此短期对毛利有一定影响。基于公司“三高”经营定位的优势，公司部分成本已向下游客户进行了传导，全年毛利率水平中等偏上。展望 2022 年毛利率将稳中有升，主要原因是产品未降价、产能利用率进一步扩大。

**3、2021年Q4有股份支付和费用计提,具体是哪些费用?**

**答:** 公司在2021年Q4做了一些减值,主要包括应收账款、存货、无形资产减值及股权激励的股份支付费用等。

**4、整个行业缺货对交付的影响?未来一年哪些物料仍存在供应风险以及缓解的时间点?**

**答:** 公司上游原材料紧张对公司交付略有影响,公司层面会采取一些措施保证正常的生产经营,保证客户的交付。未来一年大宗原料还是有一定的供应端压力,目前看来MLCC、MCU、IC、单片机、二极管都比较紧张,且涨价幅度比较高,各大半导体厂商在22年底-23年产能布局才能逐步完成。目前公司通过积极备料备货、与供应商签订合作协议、加大国产替代等方式积极应对,同时也希望上游市场能够快速得到缓解。

**5、目前库存较多的原因,对于库存的消化是否有压力?**

**答:** 对于提前备品备料是当前行业共识,很多企业都是如此。我们提前备料的原因主要是我们订单需求多,目前原料涨价形势严峻,在能消化库存的前提下,提前备料能平衡成本,也是保证及时交付的手段。

对于库存消化,公司备料的原则是预备齐套物料,保证交付;在缺少部分零部件时,会造成某个节点看库存较多,目前正在陆续消化中,一旦零部件配齐,消化是非常快的,并且我们也会有根据订单会有交换物料的操作,物料积压的风险比较小。

**6、电动工具控制器业务2021年下半年收入增速略微下降的原因? 以及其客户拓展情况及未来展望。**

**答：**电动工具控制器业务增速下降的原因：一方面，从订单量看，2021年下半年生产交付相对正常；另一方面，主要是疫情原因，导致2020年上半年出货骤减，下半年快速放量，三四季度交付基数较高，因此相对而言有所下降。

电动工具控制器业务目前除了TTI以外，还有百德、慕田、博世等客户，且部分项目已经开始量产了，就目前拿到的订单和需求看，预计电动工具业务板块增速也还会持续，未来随着公司更多客户的顺利拓展，电动工具收入占比也会持续加大。

**7、公司智能家居控制器产品的客户有哪些？对该业务在2022年需求增速怎么看？**

**答：**公司智能家居控制器的终端客户包括小米、科沃斯扫地机器人、惠而浦智能冰箱等。从目前订单看增长还是不错的。

**8、介绍一下公司关于储能技术方面的情况？比如市场、竞争优势、扩张战略。**

**答：**在市场方面，根据国家政策的支持以及分布式光伏在全国市场的持续发展，市场空间将向用户侧大规模扩张，储能的客户也呈现多样化特点。

公司依托控制器行业多年的技术基础，对储能行业进行了技术储备及产业布局。目前，公司在储能领域已完成部分项目的技术开发和产品批量生产。技术层面，公司储能产品将汽车电子和高压大电流产品的经验和控制理论相融合，持续进行技术升级，目前已形成较为完整的第三代总成方案，组建了多功率段系列的产品平台。

业务层面，公司目前正在和多个客户开展合作，主要涉及储能控制的部分，目前市场拓展进展顺利。储能技术是公司

未来发展方向之一，会进入到我们战略研发项目里，投入一定比例的研发经费，把这块继续做大。

### **9、汽车电子的壁垒和我们的竞争优势？**

**答：**汽车电子的壁垒在于：1、全球的技术认证；2、技术和设计环节的门槛。

我们的竞争优势来源于：第一，响应的及时性；第二，全球性的供货能力；第三，长期的研发投入以及专业的研发能力；第四，长期的合作关系。针对国内的整车厂来说，我们是新进入者，虽然起步晚，但是我们有更多优势。第一，我们对于新产品的研发方向比较敏感，能根据客户需求快速反应；第二，我们对客户的选择，优先选择国内等新势力整车厂，因为他们的业务在增长，他们也希望选择有自己研发技术、供应商体系、能够长期支持他们的供应商，我们相较于国内外 tier1 在此方面有一定的优势；第三，公司定位比较清楚，我们把自己定位为一家新兴的、做增量、研发新技术的公司，注重长期的合作与服务，与国内车厂期望比较匹配；第四，我们的研发团队以及长期的研发投入和技术优势受到客户青睐。此外，我们还有后入者优势，团队比较专业。另外，我们对标博世的产线设备，产品质量和生产水平可以达到国际 tier1 水平，有较强的品质管控能力。

### **10、关于汽车电子的客户及产品方向？**

**答：**首先，针对 tier1 客户博格华纳和尼德科来看。与博格华纳的合作，第一个是加热控制器类别的产品；第二个是厚膜加热板；第三个是点火线圈。与尼德科的合作，主要涉及其卡车上的电机控制模块，比如奔驰卡车上用的电机的 ECU。其次，对于国内新势力整车制造商，合作的主要产品包括前后灯的控制、贯穿式尾灯的控制、座椅的控制以及 HOD 方向盘

的离手检测，以及整个车身的集成式热管理方面，充电桩的研发、组装和预管理，逆变器控制等。其中，部分项目已经批量生产，部分项目已在报价阶段，部分项目已正式投入研发，

还有一些项目目前正在沟通确定研发方案。整体业务都在按照进度执行。

**11、公司在与新势力、比亚迪、大众等整车厂合作中，哪些是已经开始交付？**

**答：**公司与小鹏汽车合作的充电桩的控制器已经交付，比亚迪、蔚来的部分产品在试产中。产品种类较多，主要是车身热管理和域控制领域，包括座椅控制、方向盘离手控制、车灯控制、门锁控制、天窗控制等等

**12、汽车电子的产能布局进展，和交付情况？**

**答：**汽车电子目前已经布局了6条生产线，分布在深圳、杭州、越南、罗马尼亚生产基地，预计可以满足未来2-3年的生产交付，根据整体业务规模，公司持续在各大生产基地加大汽车电子控制器产能扩建，为后面更长久的发展进行生产基地的布局。

**13、海外产能投放及恢复情况？**

**答：**海外疫情形势仍然严峻，但工厂未停产，整体影响不大。其中NPE产能利用率达到100%多，越南的产能供应达到70%-80%，罗马尼亚目前正在试产中。

**14、请详细介绍一下公司目前正在积极推进的价值链拉通的管理模式？**

**答：**公司价值链拉通管理即通过实现客户与公司之间的价值拉通、公司内部各运营模块之间的价值拉通、公司与供应商



	<p>之间的价值拉通，进一步提升公司在行业竞争中的核心竞争力，实现公司产品价值最大化。为保证以上三大核心业务环节的价值拉通落地，公司依托强大的供应链体系、研发实力、信息化管理水平、生产制造能力，将合格供应商优选平台、元器件选型平台、产品设计平台、硬件系统设计平台、软件系统设计平台、工艺设计平台、测试系统平台等各平台有机结合，通过“七大平台”的标准化与 IT 化关联应用，从而实现价值链大拉通，实现公司运营体系的完善和提升。</p> <p><b>15、公司未来发展规划？</b></p> <p><b>答：</b>随着公司进入第三个十年的发展阶段，公司希望通过战略布局、组织建设、价值链拉通、集成供应链、战略研发等各方面全方位提升，为公司持续的发展打下基础。</p> <p>管理层面，主要从组织优化、领导力提升和价值链拉通三个方面入手。通过重构组织模式、强化招募体系、淬炼人才梯队、激活文化价值、构建多元激励等多种维度进行组织能力优化；基于市场战略规划以及人才梯队现状，启动“领航计划”，旨在打造一支“经营型高管团队”，提升公司软实力，提升企业领导力；通过实现客户与公司之间的价值拉通、公司内部各运营模块之间的价值拉通、公司与供应商之间的价值拉通，进一步提升公司在行业竞争中的核心竞争力。</p> <p>经营层面，公司持续深耕家电智能控制器业务、快速扩大电动工具控制市场份额。通过现有客户纵向做深做透，持续挖掘新产品、新项目，提升客户份额，增强公司行业影响力；同时，通过横向开拓新客户及拓宽产品品类，进一步提升家电、电动工具智能控制器的市场占有率，继续加大汽车电子智能控制器及储能技术领域的研发投入。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 2 月 22 日

