

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：20220513

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金、璟恒投资、腾跃基金、T.Rowe Price、泰康资产
时间	2022年5月12日 16:00-17:00（通讯） 2022年5月12日 20:00-20:30（通讯） 2022年5月13日 10:00-11:00（通讯） 2022年5月13日 11:00-12:00（通讯） 2022年5月13日 17:00-18:00（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>一、公司基本情况介绍</p> <p>2022年第一季度，国内外经济环境持续波动，公司面临来自上游原材料涨价、物流运输困难、疫情防控等多方面的压力，给公司生产经营带来了一定的困难。公司在严格遵守各地疫情防控政策的前提下，克服客观因素带来的各种困难，通过机动灵活的调配生产资源、物料资源、交付方式等，满足客户端的交付需求。公司层面也会积极进取，时刻关注供应市场行</p>

情，与供应商及客户保持紧密的沟通，实时制定应对策略，并进一步提高产能利用率，降低生产成本，保证生产交付的连续性及稳定性。未来，随着疫情和供应端的逐步好转，公司业务将恢复稳定增长。

二、问答环节

1、一季度毛利率的影响？

答：您好，公司 2022 年一季度毛利率有所下滑，主要是由于国内疫情管控，影响了物料供应时效性，待料排产从而导致产能利用率有所下降；原材料成本持续上涨、关键原料短缺，导致成本上升；且汇率比去年同期有所上涨，影响了公司净利润。但下滑程度总体相对有限，目前公司整体经营情况良好，公司经营管理层持续积极应对外部环境变化，把握市场发展机遇，保障公司正常经营发展。谢谢！

2、二季度生产情况怎样了？

答：您好，目前到料情况有所好转，公司方面会根据到料情况加紧排产，提高产能利用率。且从目前在手订单看，2022 年需求端增速较好，公司也积极协调上游原材料供应，保证客户交付，努力保证全年的生产交付进度。谢谢！

3、受疫情影响，是否明显感受到下游需求减少？

答：您好，从公司在手订单以及与客户的沟通来看，当前客户需求饱满，订单增长良好，没有下降趋势。谢谢！

4、电动工具是否仍受客户去库存影响？以及新客户拓展情况，这部分收入增长规律如何？

答：您好，电动工具 2022 年第一季度的营业收入有所下

降，主要受订单交付的影响。公司方面一直积极推动电动工具业务新客户的拓展，并取得较好进展，其中博世和百得已经进入量产，收入在逐步放量。谢谢！

5、汽车电子的业绩展望？目前订单获取情况以及未来规划？

答：您好，目前来看车规级芯片短缺仍在持续，公司方面会积极应对，保证交付。近期，公司获得了蔚来汽车包括车座椅的控制、气泵的控制、方向盘离手监测控制等项目的新订单，以及比亚迪汽车 BMS 的控制项目、理想汽车的部分新项目订单，以上项目均由公司自主研发设计，不仅是公司在汽车电子订单量上的突破，也是研发模式上的突破，是公司从 OEM 到 ODM 的重要转折，为公司汽车电子业务后续获取更多优质自主研发项目订单奠定了坚实基础，并具有持续推动作用。未来公司也会加大汽车电子研发投入，加快项目推进工作，获取更多客户的合作。谢谢！

6、铖昌科技一季度情况？

答：您好，铖昌科技 2022 年第一季度的营业收入同比增长良好，整体业务有条不紊推进中。谢谢！

7、产品的销售流程？以及定价策略？

答：您好，销售方面，公司根据终端厂商的不同要求采取定制模式销售产品，根据订单相应内容来决定所需的物料、工时、生产工序和研发投入，基本遵循以销定产模式。产品定价遵循成本加成模式，对于原材料的选择按照设计的最优方案确定，后续的设计优化和降本替代均基于和客户充分沟通确认。谢谢！

8、公司以成本加成定价是否可理解为一旦成本发生变动，

会直接反应在客户？

答：您好，针对原材料的成本涨价，公司会采取多种方式缓解成本压力，在客户传导方面会有一些滞后性。谢谢！

9、大客户会和我们一起去和原厂争取物料或进行定价谈判吗？

答：您好，公司一直以来都有联合客户共同向供应商争取物料供应和定价谈判。另外，公司会通过提前下单，深度绑定客户及供应商原厂，签署供货保证协议，以保证公司的正常生产交付；同时，公司会通过提前备货、提前锁定原材料价格、向下游进行价格传导等方式，缓解成本压力。谢谢！

10、公司家电业务的增速比较好，请问家电增涨来源于哪些方面？

答：您好，公司家电业务的增长主要来源于产品份额的提升，包括原有客户产品份额的提升和新产品项目份额的提升，另外，新客户的拓展以及行业市场本身的扩充也是该业务增长的重要因素。谢谢！

11、海外产能可以覆盖多少海外的需求？海外客户对产能转移到海外有需求吗？

答：您好，公司始终保持全球化产业布局的战略，充分发挥快速响应、提升服务质量和贴近客户需求的综合优势，公司项目订单的生产主要基于客户交付需求和公司排产计划合理安排生产基地。谢谢！

12、智能家电产品的业务情况如何？

答：您好，目前来看市场对于智能家居的需求会逐步扩大，增长潜力较大。公司方面以前瞻的视角提前布局了智能家居产

品，基于智能家居做了大量的技术储备，为了快速提升该业务板块的发展进程，给客户提供更为优质、便捷的服务，公司对该业务板块进行整合，设立独立事业部，积极开拓智能家居相关业务。目前公司智能家居的终端产品有比如科沃斯扫地机器人、小米空气净化器、海尔智能净水器等。公司将紧跟市场发展趋势，加大力度推动智能家居板块的发展进程，积极开拓智能家居相关业务，提升市场占有率，同时给客户提供更为优质、便捷的服务。谢谢！

13、目前汇率波动对公司的影响？

答：您好，对于外汇汇率波动，公司一直以来都积极采取远期外汇交易、根据汇率情况及时调整外币负债、调整结算币种等风险控制措施，最大程度上降低汇率风险，保证生产经营有序进行。谢谢！

14、切入汽车电子行业的契机？

答：您好，公司切入汽车电子赛道，是基于前瞻的战略布局和多年的研发技术储备。随着汽车的电子化、智能化和网联化，越来越多的控制功能被引入，因此，中国汽车电子发展进入黄金期，汽车电子在整车中的成本占比持续增长，汽车电子传统供应链迎来解耦，产业生态面临重构，中国汽车电子产业迎来“弯道超车”的绝佳机遇。公司深耕智能控制器行业二十多年，通过与各大高校的预研合作，公司在汽车电子方面储备了动力系统、底盘系统、车载娱乐系统和车联网等领域前沿技术，并结合公司多年在控制器及智能化产品领域的技术积累，可以为全球汽车制造公司提供多领域技术解决方案和部件产品，进而为终端消费者提供智慧出行服务。谢谢！

15、汽车客户主要是新能源车还是燃油车？

答：您好，我们目前的汽车电子控制业务在系能源车和燃油车均有涉及，终端品牌主要包括宝马、奔驰、比亚迪和蔚小理等。谢谢！

16、我们作为新进入的汽车电子控制器的供应商，与国际Tier1 供应商相比的竞争优势在哪？

答：您好，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。我们相较于国内外 tier1 的优势：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，如在涉及到项目细节变更以及设备仪器的投入上，我们会在不影响项目进度的前提下进行快速的沟通，这是其他海外供应商无法做到的；第二，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；第三，我们还有后入者优势，团队比较专业；此外，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，还有全球性的供货能力。谢谢！

17、怎样看待目前外部经营环境，公司有什么应对计划？

答：您好，当前汇率波动、疫情频发和供应端原料涨价缺货等外部环境对企业经营生产造成了阶段性影响。总体来看一季度因疫情封控导致的物流运输困难及停工待料降低了公司产能利用率，原材料 MCU 持续涨价对成本端造成较大压力，且汇率比去年同期有所上涨，影响了公司净利润。公司方面通过与供应商和客户的紧密沟通，以及疫情防控基础之上的安全生产和灵活的物料调配以及有效的外汇管理手段，将外部环境对公司的影响降到最低。基于目前情况来看，二季度相较于一季度会有所好转，公司会根据到料情况加紧排产，提高产能利用率；并通过提前备货、提前锁定原材料价格、与客户沟通价

	<p>格传导等方式降低原材料成本，同时积极关注汇率变动情况，将根据实际情况合理选择运用外汇金融衍生工具进行汇率管理，降低汇率波动的风险。谢谢！</p> <p>18、预计产品价值量的趋势会如何变化？</p> <p>答：您好，不同产品的价值量差异比较大。目前智能控制器行业正处于智能化升级的关键时期，终端功能的不断完善带来更多智能控制器部署的需求，且由于智能控制器功能的不断丰富，会进一步提升产品价值量，预计产品价值量会越来越大。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 13 日