

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：20220714

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	华创证券、前海开源基金、富国基金、上投摩根基金、汇丰晋信基金、中信建投证券、嘉实基金、博时基金、摩根士丹利华鑫基金、国泰君安证券、安信证券资管、兴证全球基金、中国人寿养老保险、南方基金、明河投资、浙商证券、浙商证券资管、华商基金、盈峰资本、东北证券、鹏华基金、国海证券资管、前海尚善资管、玄元投资、明河投资、奶酪投资基金、金友创智资管、国泰基金、盛世知己投资、乾璐投资、东海基金、长江养老保险、三耕基金、天治基金、亘曦资管、弥远投资、环懿投资、国寿安保基金、上银基金、淳厚基金、明亚基金、西南证券资管、仁桥资管、光大证券资管、百年保险资管、澄怀投资、盘京投资、九泰基金、西部利得基金、兴证证券资管、星石投资、融通基金、中国人寿资管、诚盛投资、长见投资、银华基金、仁灏投资、泰信基金、大朴资管。
时间	2022年7月13日 10:00-11:00（通讯） 2022年7月14日 13:30-14:30（通讯）
地点	公司会议室

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>2022年上半年，国内外经济环境错综复杂，公司受疫情和原材料供应的影响导致阶段性产能未能按原计划释放以及部分原材料价格持续处于高位，给公司交付和成本带来一定压力；公司出于对市场环境的谨慎评估，与终端客户进行了充分沟通，从目前沟通情况及在手订单来看，客户需求稳定，业务拓展顺利。</p> <p>家电业务板块，是公司业绩稳定增长的基石，公司坚持大客户战略，持续进行国内外客户拓展，目前客户拓展顺利；同时，得益于在各大客户中份额的不断提升，终端需求比较稳定。</p> <p>汽车电子业务，作为公司新的利润增长点，是公司未来重点发展战略之一，也是研发投入的重点方向，目前在合作模式和客户拓展上都有较好的进展，公司非常有信心能进一步扩大客户合作，后期随着订单交付的起量，收入规模和营收占比会有较大的提升。</p> <p>储能控制板块，目前布局了储能设备的控制器和逆变器的研发，部分项目已经开始交付。</p> <p>电动工具板块，客户需求稳定，预计下半年交付进度会逐步恢复正常。</p> <p>智能家居板块，随着家庭生活智能化的转变，智能家居产品的需求会逐步扩大，增长潜力较大，公司以前瞻的视角提前布局了智能家居产品控制器，终端产品包括扫地机器人、空气净化器、智能净水器、智能冰箱等。从长期来看，下游应用场景拓展带来的增量市场和存量市场的技术升级带来的需求增加，都将成为智能控制器业务成长的有利驱动。</p>

整体上看，公司生产和交付情况有较好的恢复。后续随着疫情影响的逐步好转和上游供应的缓解，整体市场也会恢复到良性的增长态势。公司方面也将采取多种措施积极应对外部环境给公司带来的挑战，努力实现业绩目标。

二、问答环节

1、请问公司上半年需求情况以及下半年需求展望？订单需求是怎样协调确定的？能不能看到明年的需求？下半年还会与客户再进行订单更新吗？

答：您好，公司上半年客户需求平稳，目前公司面临的压力更多的是来自供应端的影响。公司出于对当前的经济市场环境的谨慎评估，与终端客户进行了充分沟通，从目前沟通情况及在手订单来看，下半年需求没有明显变化。公司的客户订单需求通常是每年年末给到我们下一年全年的预测，后续再根据实际情况下发其每个月的交付计划。明年的需求预测会在今年年末给到公司。正常情况下下半年不会再与客户更新需求，除非市场波动比较大或者客户自身有大的战略调整，我们会积极关注并再次沟通确定。公司方面也会采取多种措施积极应对外部环境给公司带来的挑战，努力实现业绩目标。谢谢！

2、请问公司传统业务新拓展的客户有哪些？

答：您好，公司有专门的子公司和事业部来负责拓展国内客户，目前与海尔、苏泊尔、老板电器、海信、美的等国内客户都有深入合作。与合作客户的合作量也逐步在提高。公司方面会通过不断纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类等方式助力企业经营发展。谢谢！

3、请问公司海外客户与国内客户的毛利率大概是怎样的？

答：您好，综合来看，公司国内业务的毛利率要略高于国外。谢谢！

4、上半年MCU短缺，公司有没有进行国产替代？替代进度多久可以看到？下半年会有价格传导吗？

答：您好，由于公司“三高”的经营定位，对产品品质、性能稳定有严格要求，公司整体上采用进口芯片较多，其中大家电和汽车电子相关业务使用的主要是进口芯片，其他业务板块使用的芯片有进口的也有国产的。由于大家电的使用年限和使用频率都比较高，对品质的验证和要求就比较严格，所以目前国产化替代率较低。小家电的替代率会相对高一点。芯片短缺是产业链普遍存在的困境，公司一直以来都有采取多种方式应对，针对下游客户在去年基于涨价幅度传导过一次，针对本次持续涨价部分，公司也会积极采取措施。谢谢！

5、请问汽车电子业务订单有变化吗？

答：您好，公司汽车电子业务订单按照客户需求正常交付中。近期 Tier 1 客户的订单在陆续增加，国内整车厂客户包括车座椅的控制、气泵的控制、方向盘离手监测

（HOD）、BMS 控制、天幕控制等项目的新订单研发进展顺利，部分已经进行交付。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、请问公司汽车电子研发团队规模以及研发投入划分情况？

答：您好，公司汽车电子业务研发团队目前正在加速扩展中。研发投入主要划分为两个方向，一部分是投入各产品事业部，直接面向客户，以满足客户需求为目的，一部分投入公司的中央研究院，面向市场，以开发研究领先技术为主。谢谢！

7、请问公司储能项目的进展和规划？

答：您好，基于公司研发能力储备和现有客户资源渠道，公司在家庭储能和工业储能领域进行了布局。目前研发和客户推广进展顺利，部分项目订单已经开始交付。未来，公司将加大储能控制领域的研发投入，积极进行客户和研发项目的拓展，提升储能控制业务在营收中的占比。谢谢！

8、介绍一下汽车电子订单构成，产品主要是什么？具体介绍一下与比亚迪的合作以及其他整车厂的合作？

答：您好，与 Tier 1 的项目合作主要来自博格华纳、尼得科，终端品牌包括宝马、奔驰、奥迪、吉利、大众等，产品主要涉及汽车散热器、冷却液加热器、加热线圈、引擎风扇、门控制马达、汽车逆变器等方向的智能控制器；公司还与海拉、斯坦雷、马瑞利和法雷奥等其他全球 Tier1 建立了项目合作，在车身控制器领域进行积极的业务开拓；与国内整车厂的合作主要包括蔚来、小鹏、理想和比亚迪等，主要产品涉及座椅控制、气泵控制、天幕控制、方向盘离手监测（HOD）控制、车身域控制、整车无钥匙进入、热管理控制的集成、热泵技术以及充电桩等项目。公司和比亚迪的合作主要涉及两个方面，一个是天幕控制，另一个是 BMS 控制。谢谢！

9、公司目前是产品主要是汽车零部件控制，会不会受到整车域控制的发展影响？以及车身域控制单车价值量大概是多少？

答：您好，域控制器是未来发展趋势，公司在域控制方面已有大量的研发投入，建立了车身域控制和热管理控制研发团队，专门从事相关产品的研究开发工作。在车身域控制方面，进行统一的配置管理和综合功能域架构及区域架构的研发，采用平台化的设计理念以适应产品升级和快速迭代，在灯光系统、智能进入系统、空调控制系统、雨刮洗涤控制系统、记忆系统、车窗/天窗、背门控制系统/脚踢、门锁/儿童锁系统、无线充电和隐藏式把手等不同区域实现功能的任意组合和可选；在热管理控制方面，从集成式热管理控制技术、热泵技术和厚膜加热技术三个方向进行研发，既能提供集成控制方案及其控制器生产，又能提供部件的设计及其组装，为新能源车的热管理控制提供全套解决方案。车身域控制器，根据客户对单车配置要求的不同价值会有所不同，并且随着技术发展，单车部署的价值量会持续增长。谢谢！

10、请问上半年电动工具业务的增量贡献有多大？介绍一下客户导入情况？

答：您好，电动工具是一个发展时间较长的行业，每年增长比较稳定。公司电动工具控制器业务一直在积极拓展客户，除 TTI 以外，和博世、百德、牧田、HILTI 等的合作也在顺利进行中。目前新客户量比不大，后续随着订单的批量交付和新订单的获取，收入占比会逐步提高。公司方面会通过不断纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类等方式助力企业经营发展。谢谢！

11、请问目前产能布局情况？

	<p>答：您好，公司目前有 5 个生产基地，分别位于深圳、杭州、越南、意大利和罗马尼亚。现有产能可以满足公司未来 2-3 年的产能需求，为满足汽车电子客户量产项目和新项目的订单生产需求，公司将快速加大在深圳、杭州、越南和罗马尼亚等生产基地的汽车电子产线投资，随着规划中生产基地的扩建投产，公司的产能将得到进一步扩大，为公司持续获取订单提供了有力的保障。未来，随着公司规模的不间断扩大，公司也会逐步为后面更长久的发展进行更多生产基地的布局，同时公司也会积极响应核心客户的战略需求，贴近客户进行产能布局，促进公司与核心客户的深度合作。谢谢！</p> <p>12、请展望下半年毛利回升情况，回升的驱动因素？</p> <p>答：您好，随着疫情和供应市场的逐步稳定，公司毛利率应该是逐步向好的趋势。供应市场原材料价格的变化、汇率变化、产能利用率的提升以及产品结构的调整都会对毛利率产生影响。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 7 月 14 日