

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：20240422

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	中金公司、方正证券、天风证券、国信证券、中信建投、西部证券、国金证券、东方证券、兴业证券、华泰证券、光大证券、富国基金、长城基金、博时基金、泰康资产、嘉实基金、中欧瑞博投资、景顺长城基金、瑞士百达、淡水泉投资、鹏华基金、淳厚基金、华夏基金、新华资产、易方达基金、银华基金、招商基金、兴业基金、东吴基金、荷和投资、源乘私募基金、世纪证券、华泰保兴基金、水璞私募基金、太平养老保险、中国人保资管、中银基金、玄卜投资、融通基金、合远私募基金、长盛基金、国联安基金、源乐晟资管、太平洋资管、承珞投资、英大证券、浦银安盛基金、中汇人寿保险、九泰基金、正心谷投资、红骅投资、太平资管、正圆投资、工银理财、浙江美浓资管、君茂投资、建信基金、广银理财、钜米投资、慎知资管、创金合信基金、泰信基金、龙航资管、泰康养老保险、Rays Capital、Vontobel Asset Management Asia Pacific Limited、CloudAlpha Capital、生命保险资管、笃诚投资、自然拾贝投资、宁波理财、光大保德信基金、序列私募基金、天辰（北京）投资、长城财富保险资管、中睿合银投资、兴合基金、国寿安保基金、和信

	<p>金创投资、明世伙伴基金、沅沛投资、新华基金、乾元私募证券投资基金、永赢基金、仁桥资产、国泰君安资管、交银康联人寿保险、蜂巢基金、广发基金、国华兴益保险资管、神采资产管理、平安资管、中华联合保险、聆泽投资、申万菱信基金、趣时资产管理、中信保诚基金、泓德基金、汇鑫投资、问道投资、兴证全球基金、汇泉基金、银叶投资、保银私募基金、乾璐投资、常春藤资管、万象华成投资、东盈投资、中国人寿资管、银河基金、兴证证券资管、儋石私募基金、红华资管、勤辰私募基金、斯诺波投资、鑫元基金、中加基金、博鸿投资、金之灏基金、中国对外经济贸易信托有限公司。</p>
时间	<p>2024年4月21日 15:00 - 16:00（通讯）</p> <p>2024年4月21日 16:00 - 17:00（通讯）</p> <p>2024年4月22日 09:00 - 10:00（通讯）</p>
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 style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>2024年第一季度，公司整体经营情况持续向好，公司实现营业收入 198,189.61 万元，同比增长 20.51%，归母净利润实现了 9,657.25 万元，同比增长 18.06%；其中，控制器业务板块实现营业收入 196,212.01 万元，同比增长 22.29%，毛利率同比增长 0.73%，实现归属于母公司的净利润 10,360.98 万元，同比增长 36.26%。且在一季度有春节长假的情况下，首次实现了一季度较四季度环比增长，表明公司客户需求向好，订单充足，生产和交付计划有序进行，经营情况明显好转，其中，公司基本盘家电业务以及汽车电子、智能化产品业务均取得较高增长；同时，在公司全体员工的努力下，各</p>

业务板块在积极开拓新客户、新项目方面取得了良好的成绩，获得了多个大客户的平台级项目，实现了产品品类的扩增，丰富了公司产品线，扩大了客户端产品覆盖面，进一步提升了公司的市场份额，为公司业绩持续增长打下了良好的基础。

费用方面，公司为开拓国内外市场、完善海外体系搭建而发生的销售费用相较于去年同期有所增加，较大程度上提升了客户市场份额及全球业务支撑能力；研发投入方面，因获得较多客户新项目以及公司战略级重点项目开发导致报告期内研发物料投入增加。后续公司将严格控制各项成本开支，加强费用管理，提升生产及管理效率，通过全面预算管理、精益制造、数字化转型等方式，进一步优化成本，有效地开源节流、降本增效。经营性现金流同比下滑，主要受支付货款及员工薪酬奖金影响，随着公司客户回款陆续入账且大额支付情形减少，经营性现金流会回到正常水平，不会影响公司正常生产经营。

目前，公司生产经营持续向好，各业务板块稳定发展，从客户的订单需求看，各业务增长预期较好，公司将积极推进各业务板块的战略布局，落地执行 2024 年度的经营目标，加速各业务板块的市场拓展、加强技术研发储备、优化全球供应链资源、提升企业运营效率、持续夯实管理赋能。同时，深化海外市场布局，加速海外市场拓展，进一步提升在国际大客户中的市场份额，为公司的持续健康发展夯实基础。

二、问答环节

1、目前大的产业形式向好，从公司报表上就体现出来了，从增长的角度来看，海外补库存、出海强化、份额提升，哪些因素更重要？其次，未来三个季度发展趋势怎么

样？

答：您好，从去年开始公司在不断的进行海外扩张，以及在市场开拓方面下了非常多的功夫，无论从研发投入还是销售费用上增长都很快，这也是公司在市场方面、海外拓展方面做了前期的储备；目前，随着大环境逐步复苏，特别是海外复苏较好。从市场开拓来看，无论是海外还是国内，公司都拿到了非常多的新客户、新项目和新订单，叠加公司在国内以及海外的产能布局给了我们全球化产业很大的支撑。因此，公司业务的增长是多方面因素叠加的，随着新项目、新客户和新产品品类的不断拓展，保证我们能够有一个不断的持续增长。

全年的增长趋势来看，通常一季度是全年收入占比最低的季度，因为包含春节假期，在产能利用率上也会略低一些，所以，未来几个季度，我们的经营情况应该是逐步向好的；另外，在费用方面，公司也会进一步进行管控，费用率也会得到改善，因此，整体趋势而言，应该是稳步向好的。谢谢！

2、汽车电子业务在公司这么大的投入下有什么突破以及汽车电子业务什么时候利润能够呈现正增长？

答：您好，汽车电子业务2023年度实现销售收入5.52亿元，同比增长82.52%，整体进展不错；2024年第一季度，汽车电子也有较大幅度的增长。过去几年，公司汽车电子业务快速发展，不断获取新项目，客户订单不断增加，收入规模也不断提高。目前与全球知名汽车电子零部件厂商博格华纳、尼得科、富奥等形成了战略合作伙伴关系，与汽车整车厂比亚迪、蔚来、一汽红旗等建立了紧密的业务合作关系；

同时，与部分国际主流整车企业的合作也顺利进行，预计今年实现批量交付。另外，公司自主研发的产品门域控制器、天幕控制器与HOD（方向盘离手检测）产品可适用于不同的车型，目前已实现横向复制应用，获得多个客户的项目定点。汽车电子的快速发展与公司在该领域的大规模投入密不可分，在技术层面，公司希望通过合作研发，快速实现产品交付，同时也希望通过自主研发，拥有自己的拿手产品，形成自己的特色。后续公司会持续加大重点方向研发，实现自研产品多客户应用，提升竞争优势；同时关注该业务板块盈利能力的提升，加快客户拓展，及高毛利产品交付比例，提升营收规模的同时，提高产品毛利率，实现汽车电子业务利润正贡献。2024年第一季度，汽车电子业务毛利率水平相较于去年同期有逐步上升，订单交付是逐步向好的趋势，公司对于汽车电子业务实现正贡献是非常有信心的。谢谢！

3、公司非经常性损益情况是受政府补贴影响吗？补贴的发放规律是按照季度分配的吗？

答：您好，非经常性损益包含股权投资收益、理财收益以及政府补助等项目组成，其中，政府补助相对而言占比较大。政府补助分为资本性和收益性，政府补助不是季度分配的，但通常情况下一季度和四季度收到的政府补助比二、三季度多一些。谢谢！

4、2024年一季度汇兑是否影响毛利率和净利润？

答：您好，公司在外汇管理上做了很多有效的风险控制措施，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。目前人民币贬值对公司来说是一个积极的作用，一季度较四季度来说是平稳的，不会有太大的波动，所以一季度汇兑对公司毛利的影响不大。谢谢！

5、公司家电控制器业务这两年一直保持较快的增长，展望未来公司在大客户里面的份额能否持续继续提升？整个提升的空间还有多大？公司市占率的情况？

答：您好，家电业务是公司控制器业务的基本盘，近几年公司在国内外大客户的占比持续增长，客户拓展迅速，产品覆盖率越来越高，说明公司整体战略方向正确，公司家电业务大客户像海外的博世、伊莱克斯、惠而浦、ARCELIK 等等，每年都有不同程度的增长，公司一季度在博世西门子、飞利浦的增长也非常高，客户份额不断提升。国内家电客户方面，与海尔、小米、苏泊尔、老板电器等均有紧密的合作，尤其是海尔，公司在其份额增长迅速。随着客户产品品类和产品方向的拓宽，公司的增长空间还是非常大的；在市占率方面，公司家电控制器的市占率也在不断提升，由于行业比较细分也比较分散，目前市场还没有比较有权威的家电控制器市场份额、市场需求量等相关统计数据，但行业上正在向头部集中，因此公司的市占率一定是在不断提升的。谢谢！

6、能否介绍一下公司智能化业务板块产品拓展及未来发展策略？

答：您好，公司智能化业务板块这两年的增速都很不

错，该业务板块2024年一季度增速高于整体收入增速，毛利率也有较大的提升。在人工智能的发展初期，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，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！

7、目前智能化产品板块有友商在和公司进行竞争吗？

答：您好，首先，智能控制器行业市场空间巨大，细分市场众多，当前随着下游应用场景向智能化的扩展和升级，终端功能的不断完善带来更多的智能控制器部署需求，同行竞争相对良性。其次，目前行业也逐步在向头部集中，公司作为国内智能控制器领域的龙头企业之一，在市场份额、客户关系、工艺技术、交付响应等方面上都具有较大竞争优势。最后，公司较早就开始进行智能化控制器的研发，具有先发优势，已在智能床垫、智能沙发、智能穿戴、泛家居产品、家庭清洁机器人产品等领域取得较大突破，2023年度该板块实现营业收入9.66亿元，同比增长31.59%，未来仍有较大的增长空间。谢谢！

8、智能化产品从去年四季度开始连续两个季度收入持续较高增长，今年在客户合作的目标或者展望规划是什么？

答：您好，公司在智能化产品上与客户的合作越来越深入，产品品类越来越丰富，除了前面提到的传统产品的升级改造、智能穿戴等产品外，公司在泳池清洁机器人方面有比较大的突破，不断收到客户的项目和订单，所以整体上，智能化业务方面公司还是非常有信心的，希望全年都能够有比较好的增长。公司也会不断开拓客户，将产品复用到其他客户中，同时获取更多新项目，拓展新品类，持续提升收入规模。谢谢！

9、公司收入一直稳步增长，2024年公司毛利率呈现怎样的趋势呢？

答：您好，公司控制器业务的毛利率水平保持稳中有升趋势，预计2024年公司毛利率也会逐步上升。目前各业务增长预期较好，公司产能利用率会进一步提升；同时，公司高价库存基本消化完成；另外，公司也会通过工艺流程优化、供应链优化及国产化替代等方式持续降本增效，在上述多重积极因素的影响下，公司毛利率水平会得到较好的恢复。谢谢！

10、一季度费用提升较多，全年整体费用是什么趋势？

答：您好，公司2024年一季度费用同比有所提升主要系国内外市场拓展、客户本地沟通以及海外体系搭建而发生的费用增加；同时，公司客户新项目增加以及重点研发项目投入增加所致。2024年，公司前期投入的部分会开始初显成效，预计今年不会进行大规模的增量投入，整体上期间费用会在可控的范围内。同时，公司也会做一些人员结构的调

	整、优化，并通过持续进行供应链优化、研发设计优化等方式降本增效，严格控制各项成本开支，加强费用管理，提升生产及管理效率，保持利润的持续稳定增长。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 22 日