

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：20240430

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	中信建投证券、太保资产、Regents Capital、Wellington
时间	2024年4月29日 11:00 - 12:00（通讯） 2024年4月29日 15:00 - 16:00（通讯） 2024年4月30日 14:00 - 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 证券事务代表：艾雯
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>2024年第一季度，公司整体经营情况持续向好，实现营业收入和利润双增长，同时，公司控制器业务板块毛利率在持续稳步提升；公司各业务板块在积极开拓新客户、新项目方面也取得了良好的成绩，进入多个客户供应链体系并获得多个大客户的平台级项目。其中，海外家电业务中标多个新项目，累计中标金额超过15亿元，交付周期5-8年，进一步拓宽了公司产品线并持续提升公司在客户中的份额，为后续项目中标提高胜率；国内家电业务成功进入消费电子、清洁</p>

家电知名企业供应链体系，拓宽了公司客户池，为公司带来潜在的商业机会和增长动力；电动工具业务成功进入国内领先的园林设备制造商供应体系，并获得长周期项目定点，并有望延展更多合作项目类型；汽车电子业务中标客户多个新项目，累计金额达 9.95 亿元，交付周期 7-9 年，并持续拓展了全球头部 Tier 1 汽车零部件厂商并中标其新项目，同时与中国汽车领域领军企业建立合作伙伴关系以及拓展了核心产品 HOD（方向盘离手检测）的合作，为公司在该领域进一步拓展市场奠定坚实基础。另外，公司重视股东回报，积极关注二级市场情况，并适时通过自有资金回购公司股份，用于维护公司价值及股东权益，以进一步增强投资者信心。

现阶段，公司客户需求向好，订单充足，生产和交付计划有序进行，各业务板块稳定发展，公司生产经营持续向好。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、公司收入的增长是基于客户需求的复苏还是因为公司产品竞争力和在客户中的份额提升？

答：您好，上述两个原因都有，目前海外和国内的客户需求都有所恢复，前期阶段公司在国内客户拓展方面渗透率不高，现在国内大客户也在加深渗透力度，且国内客户拓展比较顺利，进展较快。目前，公司与海尔、海信、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。海外市场方面，经济与市场需求同步复苏，

且从行业来看，智能控制器业务正在向头部集中，公司现有客户都是全球著名的终端品牌厂商，合作多年且关系紧密，形成了较高的客户粘性，同时客户对公司研发能力、技术与服务能力和综合运营管理能力都非常认可，所以近几年公司在海外大客户中的份额占比持续增长，新项目产品拓展迅速，产品覆盖率越来越高，未来随着客户产品品类拓宽，将进一步提升公司的增长潜力。谢谢！

2、从国内外市场恢复的角度来说公司国内外营收占比是否会有所调整？

答：您好，目前来看，公司海外收入占比较高。随着公司收入体量的增长，以及国内市场渗透和客户拓展，国内收入规模会不断扩大，未来海外和国内收入占比结构会略有变化，但短期海外收入占比还是会更高一些。谢谢！

3、最近铜铝涨价非常厉害是否会对公司产生影响，如果影响较大公司有什么传导机制？

答：您好，大宗原材料价格上涨，对于公司原料供应商会有一定的影响，但公司与供应商之间每年都会进行核价也会与供应商约定一个价格浮动空间。所以大宗原材料的成本上涨没有达到一定幅度的情况下，公司原料价格是不会有太大变化的。

公司产品报价是以成本加成法定价，所以如果整个市场原材料的价格波动比较大的话，公司会根据实际情况向客户进行传导。另外，在供应端，公司建立了较为完善的供应商管理体系库，可选择价格、品质、保证供货能力强的供应商合作，原料价格相对可控。公司也会积极关注上下游行业变化，做好应对策略，保证公司正常生产交付。谢谢！

4、目前汽车行业终端市场基数较大，整车厂像比亚迪、蔚小理营收增速都有所下滑，那么市场原因是否会影响公司的营收增速下滑？

答：您好，目前公司汽车电子业务在手订单大都为长周期订单，目前交付还在逐年起量，同时新客户拓展和新项目订单也在持续获取，因此在交付稳定情况下，公司未来几年收入增速都会比较高。长期来看，随着汽车电子业务收入规模的不断扩大，业务增速会逐步下降，但收入体量的绝对值还是会增长。从行业来看，虽然整车厂可能短期来看收入下滑，但是市场体量是非常庞大的，而且，公司的汽车电子业务非常清晰的定位就是做增量市场，公司所接到的订单和项目都是新的型号和新的品类，所以对于公司来说，现存的市场对我们的影响可能不会太大。公司在手的项目以及不断开拓的新客户和新项目是公司汽车电子业务增长的保证。谢谢！

5、公司目前芯片国内外使用比例情况？

答：您好，公司目前国内芯片使用比例正在逐步提高，由于不同的产品品类对产品的功能性、稳定性要求也不同，所以采用的原材料也不同；公司大家电、电动工具类产品主要采用的工业级芯片以及汽车电子产品采用的是车规级芯片，目前采用海外品牌较多。随着国产芯片的技术发展越来越成熟，公司也在更多产品品类中持续推动国产化芯片替代，目前整体进展顺利，国产替代比例在不断提升。谢谢！

6、目前公司增长的持续性如何？

答：您好，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。从市场开拓来看，无论是海外还是国内，公司一季度都获得较多新客户、新项目和新订单，叠加公司在国内以及海外的产能布局给公司全球化发展提供了很大的支撑。因此，公司业务的增长是多方面因素叠加的，随着公司海外市场布局深化，大客户份额不断提升，以及新项目、新客户和新产品品类的不断拓展，保证公司未来的持续增长。谢谢！

7、公司今年还会有较大的资本性开支情况吗？

答：您好，公司过去两年资本开支都比较多，主要是生产基地的投资建设，包括罗马尼亚、青岛的生产基地建设及产线投资。目前，罗马尼亚生产基地已逐步批量生产，青岛生产基地持续投入中，另外，公司新增了墨西哥的产能布局，生产基地正在投建中，预计今年投产。公司整体的资本开支会根据市场开拓情况和公司战略来统筹规划。谢谢！

8、公司 2023 年全年期间费用增长较多的原因？

答：您好，公司为开拓国内外市场、完善海外体系搭建，在市场开拓及研发创新方面，引入大量核心销售人员及技术创新人员，因此导致销售费用出现增长；内部管理方面，为了匹配公司战略发展规划和业务发展的需要，公司引入关键核心管理人员，并对公司年轻管理者、中高层管理以及核心骨干引入外部培训资源及管理能力提升，因此产生较高的管理费用；同时，2023 年年年终奖较上一年度增幅较大，在大环境复杂的情况下公司经营仍取得了不错的成绩，希望能够更好的激励员工。2023 期间费用增多使公司利润短期内受到一定影响，但管理费用及研发费用的投入将赋能公司未来发展。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。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月30日