

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：20240517

|               |  |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（电话会议）<br><input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称        | 景顺长城基金、中信建投证券、建信基金、天弘基金  |
| 时间            | 2024年5月17日 09:30 - 10:30（现场）<br>2024年5月17日 13:30 - 15:00（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  |
| 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>近期，智能控制器行业复苏趋势明显，客户需求有所增加，订单情况良好，公司积极组织生产交付，各业务板块新客户、新项目拓展顺利，费用有序投入，生产经营情况持续向好。同时，海外市场布局进一步深化，市场拓展加速，在国际大客户中的份额占比进一步提升，为公司持续健康发展夯实基础。</p> <p>公司所处的智能控制器行业市场空间非常大，下游应用场景多，行业端处于持续向头部企业集中的进程中，同时在智能化趋势推动下行业市场增量空间会逐步扩大，带来更多</p>                                       |

的控制器部署机会。公司目前按照全年经营目标积极推进各业务板块布局，加速各业务板块的市场拓展、加强技术研发储备；同时重点关注降本增效措施，通过优化全球供应链资源、全面预算管理、精益制造、数字化转型等方式，进一步提升企业运营效率，有效地开源节流、降本增效，提高公司盈利能力。

## 二、问答环节

### 1、目前出海趋势比较好，公司今年有什么发展规划？

答：您好，公司拥有二十多年海外客户合作经验，在全球 20 多个国家和地区拥有研发、运营和生产基地，具备强健的全球供货能力。海外生产基地方面，越南、意大利已实现规模化量产和独立运营，罗马尼亚目前已逐步量产，墨西哥生产基地正在积极投入建设，全球化布局进一步深化。在当前产业端供应链背景下，海外客户份额在加速向具有全球运营能力的中国企业转移，公司在行业内具有全球运营能力优势，在客户中份额会进一步扩大。长期来看，在行业集中、产业链转移的趋势下，公司份额会持续提升。今年，公司会同时聚焦现有客户和技术优势，持续提升在头部客户端的市占率；并依托已有的产品平台基础，持续拓展新客户，加速新产品、新场景的研发及应用，拓宽产品品类，实现规模增长、提升市占率及盈利能力。谢谢！

### 2、家电控制器市场空间和开拓趋势？下游景气度？

答：您好，家用电器的普及率高，市场空间很大，同时叠加产品的升级换代快，由传统家电升级到智能家电的应用前景广阔，因而家用电器智能控制器的应用市场也会随之扩大，且增量市场未来可期。目前公司在现有客户中的份额提升空间较大；同时，技术和产品优势带来的新客户拓展机会

广阔。从目前的客户订单情况看，下游需求预期较好。公司会积极拓展新客户、新产品，并密切关注增量市场拓展，聚焦控制器业务份额提升，同时关注降本增效措施，持续提升盈利能力。谢谢！

### **3、请问公司毛利率的影响因素以及改善趋势？**

答：您好，公司营业毛利率主要受产品结构、原材料价格、工厂制费等方面的影响。公司持续通过业务结构优化、产品创新以及降本增效等方式改善毛利率。同时，随着终端市场产品更新换代以及智能化、网联化程度加深，智能控制器功能会逐步增加，附加值会进一步提升，毛利率仍具备提升的空间。目前，公司新业务毛利率随着收入规模的扩大对整体毛利率的正向影响正在逐步显现，同时原材料价格相对平稳，规模效应、生产工艺改善带来的工厂制费下降持续推动毛利率恢复。谢谢！

### **4、过去两年市场行业较弱，但公司人员逆势扩张的原因？**

答：您好，基于公司发展战略及发展阶段的考虑，公司做了较大的组织架构调整和员工能力提升，优化了人员结构及人员素质，以赋能公司新业务发展和新阶段的增长目标。人员扩张主要在研发及海外运营能力建设方面，公司加大了对汽车电子、电动工具、智能化产品业务板块研发和销售人员的投入，也因此获得较多新客户和新项目定点，收入增速也持续加快；另外，公司进一步加深了全球化产业布局，在墨西哥、罗马尼亚进行生产运营基地建设，增加较多人员投入。目前人员规模较为合理，近两年会有持续的结构优化，但人员数量不会有大的增加。谢谢！

|          |   |
|----------|---|
|          | <p><b>5、请问公司汽车电子业务毛利率？以及提升空间？</b></p> <p>答：您好，公司汽车电子业务 2024 年第一季度毛利率水平相较于去年同期有所提升，目前收入贡献以 Tier1 客户的项目为主，与整车厂合作的 ODM 项目交付在逐步增加。由于产能利用率及效率影响，毛利率水平不高。目前，公司汽车电子业务订单交付速度加快，产能利用率逐步提升；同时，公司持续加大重点方向研发，实现自研产品多客户应用，盈利能力在逐步提高；在毛利率改善趋势比较确定的同时，随着订单交付起量，有望带来公司整体业务结构性调整，逐步优化公司整体毛利率。谢谢！</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2024 年 5 月 17 日   |