

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：20251203

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称	富瑞金融集團香港有限公司、Skerryvore Asset Management、青屿会、香港易龙股份有限公司、鹏程万盈、浮昇寰屿、前海人寿、广莲资产、华宝基金、天风证券
时间	2025 年 12 月 1 日 10:00-11:00 2025 年 12 月 2 日 13:00-14:00 2025 年 12 月 3 日 10:30-11:30 2025 年 12 月 3 日 13:00-14:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、财经中心总经理、董事会秘书：罗珊珊 证券事务代表：艾雯
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 和而泰成立于 2000 年，于 2010 年在深交所上市，主营业务分为两大板块，智能控制解决方案和微波毫米波相控阵 TR

	芯片；公司智能控制器业务主要涉及家用电器、电动工具及工业自动化、汽车电子以及智能化产品领域。公司自上市以来营业收入复合增长率保持较高水平，去年整体收入规模达到 96.59 亿元，截止今年前三季度，实现营业收入 82.70 亿元，是国内智能控制器领域龙头企业之一。近几年，公司在现有大客户基础之上持续开拓新客户、新产品，目前是伊莱克斯、惠而浦、西门子、TTI、Arcelik 等国际知名企业的战略合作伙伴，基于多年服务大客户的管理经验，公司目前拥有包括质量管控、供应链管理等各方面完善的体系管理水平；同时，公司拥有 1400 多名研发工程师，在全球 20 多个国家和地区拥有研发、运营中心，拥有 9 大生产制造基地，包括越南、意大利、罗马尼亚、墨西哥、深圳、合肥、青岛、杭州，在客户粘性、管理体系、技术研发、智能制造以及全球化运营上都具有明显的行业竞争优势。 未来，面对复杂多变的外部形势，公司将积极推进战略落地，坚持创新驱动与结构升级双轨并行，通过深化技术研发构筑产品竞争壁垒，优化全球产能布局对冲区域风险，并紧密对接人工智能、绿色低碳等新兴战略需求，实现主营业务稳健增长。 二、问答环节 1、公司快速发展过程中，是如何做管理建设的？ 答：您好，公司在快速发展过程中，始终坚持管理体系与业务规模同步升级，系统化推进组织能力建设。自 2005 年服务国际大客户以来，公司不仅获得业务合作机会，更通过持续接受客户审核与交流，不断优化技术规划、研发管理、制造工艺及信息化等核心平台，推动管理体系与国际标准全面接轨；并依据战略发展需要，适时引入专业顾问机构，对组织架构、流程制度与管控体系进行系统性诊断与优化，保障管理体系科
--	---

学、高效；同时，公司将“精益求精”的理念深度融入运营各环节，倡导“以奋斗者为本”的价值观，通过务实严谨的文化内核与持续对标学习优秀企业，推动管理升级。谢谢！

2、请问公司员工股权激励是否有 KPI 考核，除了股权激励以外，是否还有其他的激励方式？

答：您好，公司员工股权激励方案通常会设置业绩考核的目标，须达到营业收入或者净利润的预期目标方可行权。除了股权激励、员工持股计划外，公司已建立多元化、系统化的员工激励与关怀体系，旨在全面激发员工潜能，保障员工发展。设立了管理序列与专业序列并行的晋升路径，为员工提供公平、清晰的职业发展通道；并在基础薪酬之上，设立了绩效奖金、项目专项激励、年度评优奖励等短期激励手段，及时认可员工贡献；并构建了覆盖全员、全职业周期的培训体系，包括新员工成长、高潜力人才培养以及中高层管理训练营等；同时，公司也设立了员工苦难帮扶项目，提供员工关怀。未来，公司将持续优化激励体系，吸引、保留并激发优秀人才，为公司长期稳健发展提供坚实的人才支撑。谢谢！

3、请介绍一下公司 CEO，是如何跟董事长进行管理分工的，是否存在分歧？

答：您好，公司执行总裁秦宏武先生自研究生毕业后即加入公司，从一线研发岗位起步，历经多个业务部门的轮岗历练，凭借出色的业务理解与管理能力逐步晋升至执行总裁职务。这一成长路径使其对公司战略、业务运营及组织文化具有深刻理解，与管理层在重大战略方向上始终保持高度共识。自任职以来，秦宏武先生带领公司实现规模稳步增长与客户结构的持续突破，展现出优秀的领导力与执行活力，为公司注入持续发展

的动力。目前，公司创始人刘建伟先生担任董事长、总裁，主要负责财务、投资、人力资源等顶层体系建设，并主导公司战略方向制定。执行总裁秦宏武先生则全面负责公司战略的分解落实、各事业部的经营管理及整体业绩目标的达成。双方权责清晰、协同高效，共同推动公司管理规范与业务健康发展。谢谢！

4、请问公司前几年总股本持续增加的原因是什么？

答：您好，公司上市以来，实施了再融资、股权激励项目，而增发了一部分股份，因此股本总额有所增加。谢谢！

5、公司利润率有所下降，是因为应收账款增加还是业务组合变化相关，还是宏观形势的变化导致？

答：您好，主要是公司战略研发与产能布局投入持续增加所致，近年来公司持续加大对智能业务、汽车电子等战略新兴领域的研发投入，目前仍处于投入期，规模效益尚未完全释放；公司在青岛、越南、罗马尼亚、墨西哥等地的生产基地建设陆续完成并转入量产，前期建设成本及产能爬坡阶段对短期利润形成一定压力，随着新建产能逐步释放，预计相关情况将逐步改善。当前行业竞争日趋激烈，公司正积极推进智能化升级与技术创新，以提升产品附加值与差异化竞争力，从而应对市场环境变化。未来，随着战略投入逐步转化为产出、新建产能持续贡献，公司盈利能力有望逐步优化。谢谢！

6、请问公司快速发展的增长动力是什么？在行业竞争激烈的情况下，公司发展很快是因为技术呢还是因为价格？

答：您好，公司持续增长源于客户深化、技术协同和全球交付的综合竞争力，并非依赖单一价格策略。近几年，公司在主要客户中的份额持续提升，不断扩展产品品类，覆盖其更多业务需求；积极开拓新客户与新市场，优化客户结构以抵御行业波动；同时，公司坚持技术升级，保持行业领先性，并通过全球产能布局贴近客户，实现敏捷交付与成本优化，协助客户缩短上市周期、抢占市场先机；最重要的是公司秉持与客户共同成长的合作理念，通过技术、制造与供应链的全程赋能，建立高信任度、高粘性的长期伙伴关系。谢谢！

7、公司客户粘性比较高，是否有发生分歧的时候，公司是怎么处理的？

答：您好，是会存在有分歧的情况，但在与客户的长期合作中，公司始终秉持“以客户为中心，以市场为导向”的原则处理合作中的分歧，公司已从早期被动响应客户需求，逐步发展为主动洞察市场趋势、协同客户前瞻布局的合作伙伴。当出现分歧时，公司会基于对行业与终端市场的共同理解，通过数据、技术及供应链等多维度分析，提供建设性解决方案，助力客户提升市场竞争力。这种从“跟随”到“赋能”的角色深化，也进一步巩固了双方互信、共赢的战略合作关系，一定程度上减少了分歧。谢谢！

8、能谈谈公司与供应链的关系吗？近些年公司的议价能力是否增强？

答：您好，公司与核心供应商是战略合作伙伴关系，超越传统甲乙双方交易模式，在技术开发、产能保障、供需波动等方面会互相协作，并支持供应商协同成长，共同提升产业链韧性。

	目前，公司扎根珠三角，可充分借助国内尤其是华南地区电子供应链完整、响应快速的优势，保障物料稳定与供应弹性；同时，随着业务规模持续扩大，公司可通过集中采购、长期协议等方式提升规模效应，优化全链条成本，议价能力会随着规模、协作深度持续增强。未来，公司在供应链建设中会持续注重生态合作与长期共赢，在保障稳定交付的同时，也为公司产品竞争力与抗风险能力提供有力支持。谢谢！ 9、如果将营运资金看做血液，我们看到中国很多企业血液流动在放缓？ 答：您好，对于我们公司来说，营运资金是比较健康的。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 3 日