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：20190402

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中信证券，汇添富基金，华乐资本，首创证券，恩宝资产，泓銘资产，粤鸿投资，德邦证券，睿思资本，东北证券，宏道投资，红土创新基金，华泰证券 |
| **时间** | 2019年04月2日，10:00至12:00。 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、财务总监：罗珊珊 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、看到公司2018年年报中，公司营收同比增长35%，净利润增长24.61%，毛利率同比下降1个点，请问主要是因为哪些方面的影响？**  答：公司2018年营业收入同比增长35%,可见随着公司深挖现有客户的份额以及拓展新客户的有着非常积极显著的效应，公司的订单是非常饱和的，且保持高速稳步增长。因为上游原材料涨价，公司毛利率受到了影响同比稍有下降，主要是上游元器件电阻电容非理性涨价，公司采购成本增加，以保证能按时顺利给客户交货，2018年公司毛利略微下滑不是趋势性的变化，是偶然阶段性的。可以看到电阻电容这一轮涨价已经回归理性，从2018年下半年至今，该原材料价格一直在回落，相比2018年涨价时期价格大幅度下跌。可以看到，公司第四季度毛利率相比前三季度已经有回升趋势。原材料的价格回落到正常区间，公司的毛利率也会回到正常水平。  **2、公司光明二期扩产项目及长三角项目建设进度如何？是否可以给公司2019年贡献效益？**  答：深圳光明二期扩产项目前期因临时道路的用地以及其他政府基础设施方面不到位原因，导致项目进度延期。目前公司光明二期扩产项目建筑已经完成，目前进入消防、环保等验收阶段。待验收手续完成后，即可进入试运行及正式投产。公司在长三角基底项目也在顺利施工，预计今年下半年建成。公司将充分借助长三角、珠三角经济圈的各项资源和地域优势，扩大了公司整体产能，可以为挖掘更多客户订单，保障公司业绩持续增长。  光明新区二期项目，产品基本是和目前公司光明厂区产品结构类似，主要是家用电器控制器、LED应用产品等；长三角项目产品规划主要是电动工具、汽车电子及新型智能控制器。凭借两大核心业务+两大战略基地的核心优势，公司将为更多企业、产业提供更完备、更智能化、更优质的服务，将充分借助长三角、珠三角经济圈的各项资源和地域优势，逐步扩大集团运营规模，推动公司向集团化、全球型企业发展进程。  **3、公司目前贡献主营收入绝大部分产品是智能控制器，其中占比最高的是家电控制器，请问这个市场空间多大？市场前景如何？**  答：根据研究机构测算，预计截至2020年智能控制器仅中国市场规模将至少达到万亿级水平，对于家电控制器的规模国内市场是两千亿级水平。智能控制器这个行业规模是非常大的，行业前景也很可观。  对于国内智能控制器企业，因更接近市场，拥有更好的客户响应、产业链集群和成本控制优势，使目前全球产能逐步向中国大陆转移。国外知名家电企业不做任何零组件，部件都是找专业第三方公司生产加工，本身主要做组装，运营品牌；国内品牌之前是以自己做组件为主，但是企业发展到一定水准之后，会更多的考虑如何把全球产业链的综合优势发挥出来，未来大公司会把更多的部件放出来给第三方做，转向主要做运营品牌。随着智能化渗透率提高、家电智能化不断升级，国内知名厂商也在慢慢的调整商业模式，由以前基本上自产为主慢慢过渡到部分组件外包，专注于品牌经营层面，给专业的智能控制器企业创造了发展机遇。专业智能控制器厂商在生产领域成本控制能力更强，更具规模效应，丰富的研发经验和产品品类使其可快速响应，非标准化的产品决定其替换难度更高，同时随着智能控制器渗透率提升、智能化、物联网化，智能控制器市场规模巨大。  **4、基于上述行业背景，公司业绩持续增长的原因是哪几方面？**  答：近年来，中国工业实力不断提高，受到国内外认可，并且市场占有份额也迅速提升，智能控制器这个行业已经进入中国企业赶超国外的时代，并且由于消费升级、家电产品智能化、联网化趋势明显，智能控制器的技术含量提升，加工企业的竞争优势逐步丧失，而专业第三方智能控制器公司可以掌握核心技术，服务能力也更强，因此专业的智能控制器公司也会占有更多的市场份额。  公司有信心未来3-5年业绩持续增长，主要因为以下几方面：（1）从公司本身角度来看，在高端家居智能控制器领域，公司在全球最具竞争力，包括研发能力、技术水准、知识产权、内部运营、质量水准、工艺水平等；（2）公司所处行业产业有很大的发展空间，公司在现有业务合作的基础上，能进一步拓展客户渠道，提供公司业绩；（3）同业比较来看，公司与国外巨头客户合作有十几年历史，公司能够更为客户提供更深入的服务包括为公司提供解决方案、未来整体战略规划等，这方面是强于同行的，在几大客户的发展规划里，公司是排名靠前的供应商。  **5、看到公司2018年汽车电子控制器品类增长幅度较大，请问公司对于汽车电子这方面的发展是如何规划的？**  答：汽车电子主要分类有发动机控制、旅航控制、车身控制和娱乐控制，智能控制器种类繁多，市场前景巨大。公司方面主要渗透在车身控制方面，车身控制从技术层面来讲，公司不存在任何问题，而且这一类使用量大，正常一部汽车，车身控制的电子需求可能有上百种，公司目前也在着力发展汽车电子。目前公司汽车电子产品的客户有万向钱潮、盛柏林。  公司非常重视对于汽车电子控制器的投入和发展，旨在该业务板块实现公司的进一步高速发展，公司成立了专门的汽车电子智能控制器事业部，加大了人才、设备等投入，大力发展汽车电子智能控制器这一业务。  **6、看到公司2018年新型智能控制器及智能硬件系列产品销售收入接近一个亿，近年来增长幅度很大，请问未来这部分品类增长可持续吗？效益如何？**  **回答：**公司2018年新型智能控制器及智能硬件系列产品的销售收入90,564,410.98元，同比上期增加77.56%，而且从2016年开始，该产品品类增长速度较快，主要是由于智能控制器智能化升级，能实现联网通讯功能，对智能控制器的技术要求及附加值高。随着公司新型智能控制器及智能硬件系列产品的不断优化和推广，物联网产业的发展推动，预计未来的该系列产品销售额也将会有较大幅度增长。公司近年来全力加大对大数据和人工智能（AI）的研发投入，陆续研发了智慧睡眠、智慧美容、智慧家电、智慧健康等场景100多种硬件产品族群，目前已实现包括健康、美容、环境、睡眠、安防等不同家庭服务场景、跨品牌跨设备的互联互通，从而提供家庭全场景闭环服务；公司会进一步研发优化新型智能控制器及智能硬件系列产品，并加大推广和合作范围，以其进一步受到行业认可，不断扩大市场影响力。  **7、毫米微波5G会有技术优势吗？5G毫米波的芯片什么时候进供应链？定型时间如何计划的？**  答：5G的应用的其中重要组成部分包括毫米波频段，前期铖昌科技对于5G的技术积累比较丰富，还是有一定的先发优势。目前关于5G毫米波芯片在与意向客户正在研究开发中。  **8、铖昌和和而泰的结合点在哪？**  答：公司收购铖昌科技股权，协同点主要在以下几方面：1、收购铖昌科技使得和而泰的产业链向上游IC领域延伸，有利于产业链整合；2、铖昌科技有比较强的军工资质，在军工航天领域有较好的客户资源，和而泰可借助铖昌科技的渠道资源，拓展军工控制器业务；3、和而泰在物联网布局多年，而通讯技术是物联网底层技术，因此铖昌科技的射频芯片核心技术有助于和而泰物联网大数据平台业务发展；4、铖昌科技加大了在民用5G芯片方面（面向5G使用的毫米波射频芯片）的研发投入，未来将大幅提升在自主可控的民用及物联网芯片领域的市场地位。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年4月2日 |