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：20190428

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 天风证券、新华基金、泰康资产、平安大华基金、交银施罗德基金、景顺长城基金、长盛基金、华商基金、国寿养老、华夏基金、泰康资管、长信资本、信达资管、西藏阖木资管、物聚投资、上海立信投资、上海钉铃资管、上海承周资管、厦门财富管理、凯读投资、华泰证券、广发证券、东亚前海证券、达晨创投公司、辰阳资产、深圳望正资管、中天证券、华融证券、深圳民森投资、源乘投资、上海瑞盈投资、火眼投资、上汽颀臻（上海）资管、海创投资、征金资管 |
| **时间** | 2019年04月28日，20:00至20:50。 |
| **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：罗珊珊女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **公司2019年第一季度业绩经营情况：**  公司2019年一季报经营业绩非常不错，营业收入7.69亿元，同比增长41.4%，实现归属于上市公司股东的净利润6022万元，同比上升23.14%，归母扣非净利润5700多万，同比增长29.14%。此外，公司经营性现金流大幅提高，增长比例非常高。公司2018年第一季度经营性现金流为负，主要由于当时上游元器件非理性涨价，公司为满足客户出货需求而做的元器件备货，今年外部环境回暖，上游部分原材料价格已经下降，公司经营性现金流也实现大幅提高。  看合并报表今年一季度毛利率同比有微小下滑，主要是有两个原因：（1）今年并表欧洲的NPE公司，毛利率水平相比国内略低，该板块对公司整体毛利略有拉低；（2）去年一季度有一些补助类贡献。随着上游部分原材料价格回落，公司整个规模也在不断提高，公司毛利率自2018年四季度开始回升，今年一季度公司智能控制器业务板块毛利率环比增长1.63% ，2019年的毛利率有信心将回升正常水平。  公司营收、净利润双双增长的原因是公司在2019年继续实施“三高”的经营定位和优质大客户战略，产品技术、研发能力、运营服务得到国内外高端大客户认可，订单量不断增加，推动了营收、净利润和经营现金流等指标的快速增长。考虑到每年第一季度大都是公司收入和利润最少的季度，同时，随着国家经济逐渐回暖以及工信部对家电行业的扶持，政策环境不断改善，终端客户厂商今年增长会比较可观，控制器的需求量会逐步增长；并购的境外公司NPE在海外市场的拓展，以及公司光明二期扩产项目、长三角地区产能项目的顺利进行，公司市场份额将不断提高，我们对公司2019年全年营收和利润有信心。  今年一季度，公司还成功引入了深圳国资背景远致富海并购基金为公司战略股东，进一步优化了公司股东结构，同时，远致富海并购基金的国资背景及其强大的产业资源优势，将赋能公司主营业务的拓展，带来良好的发展前景；公司可转债申请获证监会审核通过并拿到批文，目前正在筹备发行工作，本次发行不超过人民币5.47亿元，募集资金主要投向长三角生产运营基地、电子制程自动化与大数据运营管控平台系统、智慧生活大数据平台系统三个项目。  **问答部分：**  **1、铖昌科技、NPE两公司2019年第一季度业绩贡献如何？**  回答：铖昌的收入体量较小，NPE公司2019年一季度营收有一部分贡献，NPE公司同比2018年实现了扭亏为盈。公司于2018年收购NPE，因办理交割手续2019年开始并入利润表。股权交割完成后，我们给NPE做了供应链整合，公司整体采购规模提高了，做了定位于全球的供应链的打通，利用母公司供应商资源， NPE的采购价格降低； NPE今年第一季度已经有了明显效果，其盈利能力有了明显提升，今年开始盈利。  **2、我们看到公司2018年汽车电子智能控制器业务同比增长较快，请问这一块规划如何？**  回答：汽车电子这一块占总的收入比例不大，但2018年增长很快，我们也很重视这个业务板块的发展。我们汽车电子业务产品主要分两块：（1）一是刹车抱死系统方面，（2）另一块是车门的控制器，我们有海外的客户做的就是车门控制。  汽车电子这块未来的市场空间也非常大，也是公司重要的发展的方向，我们也一直想扩大汽车电子的规模，主要是有两个举措：（1）成立专门的事业部来扩大市场，目前已经拿到了一些新的客户项目；（2）如果说有好的汽车电子标的，我们也会考虑一些外延收购来扩充汽车电子控制器的业务。  **3、看到公司电动工具智能控制器2018年营收占比较多，请问这部分业务大概情况如何？**  回答：2017年电动工具智能控制器营收近3个亿，2018年营收4个多亿，同比增长42.14%，增长幅度很可观。电动工具产品类型比较丰富，包括打磨机、割草机等控制器部分，主要客户有TTI和惠而浦。公司在TTI中占的比例也越来越高，对客户的服务在其整个供应商体系里竞争优势越来越明显。公司的研发能力、服务能力、综合运营能力的优势非常明显，所以份额也在不断地提高，订单和项目也会越来越多。  **4、家电促销的政策出来之后效果显著吗？公司有没有感受到需求回暖？**  回答：整个市场回暖，对家电的需求增加，控制器作为上游的需求也会增加。公司做的大部分是海外产品，国内产品也在做占比在提升，国内这部分产品直接是受惠于市场份额的提升。更重要的是我们客户粘性大，在客户里的份额提高了，这个在业绩里面也是有体现的。2018年整个市场不太好，整个经济环境也一般，但是公司的控制器业务同样也有一个很好的业绩增长。随着国家经济逐渐回暖以及工信部对家电行业的扶持，政策环境不断改善，终端客户厂商今年增长会比较可观，控制器的需求量会逐步增长；并购的境外公司NPE在海外市场的拓展，以及公司光明二期扩产项目、长三角地区产能项目的顺利进行，公司市场份额将不断提高。  **5、公司第一季度研发费用上升较多的原因？**  回答：主要是两个方面：（1）上市公司本身增加了研发费用的投入。（2）一季度并表了铖昌科技与NPE，其中铖昌科技的研发费用比例相对较高，NPE也有研发团队，这两个公司研发费用的并表也带来整体研发费用的增长。  **6、公司按大类来看属于电子制造行业，产能比较关键，公司目前综合产能有多少？公司的满产率与未来的产能规划如何？**  回答：现有厂房最早的产能规划是十几亿，由于公司订单增长较快，所以在现有厂房增加了很多生产线，并且做了自动化升级改造，现有厂房产能有20多亿。我们目前在深圳有一个工业园二期扩产项目，这部分可以贡献十几亿的产能。此外，在长三角也有在建设生产基地，预计今年四季度能够建成，也能做到十几亿产能。2018年公司还收购了境外NPE，每年的营收在4-5亿元。公司会根据订单情况，安排各个生产基地的投产率，保障公司的订单顺利持续生产。  **7、公司的行业地位如何？**  回答：公司在控制器这块做了20年，在行业里竞争优势越来越明显，主要体现在两点：（1）一是核心技术：智能控制器行业的壁垒是一个综合性的，核心技术是控制及算法。（2）二是综合服务能力，这方面也非常重要，我们公司长期服务于海外高端客户，海外客户对供应商的要求非常高，供货商要达到海外客户高标准、严要求。经过20多年的历练，公司不断提高自身优势和管理能力，已经有非常明显的优势。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年4月28日 |