

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：20210513

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信建投、融通基金、日兴资管、圆信永丰基金、前海开源基金、鹏华基金、贝莱德基金、创金合信基金、平安资管、天象道通资管、新华资管、华宝基金、国开证券、嘉实基金、富国基金、红塔红土基金、朱雀基金、复胜资管等
时间	2021年5月13日，14:00至15:30。
地点	公司会议室、工业园
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：罗珊珊女士 汽车电子业务负责人：李军
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司主营业务为两大板块，分别为家庭用品智能控制器、新型智能控制器、智能硬件的研发、生产和销售及厂商服务平台业务；微波毫米波射频芯片设计研发、生产和销售业务。</p> <p>随着传统智能控制器的产品升级智能化以及电子行业的产业转移，公司所处的智能控制器行业市场空间进一步提升，公司凭借行业龙头地位，在客户端竞争优势越来越明显，经营规模不断扩大，市场份额也在不断提高。公司的智能控制器产品应用领域广泛，主要产品聚焦于家用电器、汽车电子、电动工具、智能家居，公司持续深耕智能控制器行业细分领域，充</p>

分发挥公司“四行并举”的战略优势，进一步提升公司行业地位，为公司持续稳定的发展保驾护航。

2021年第一季度，公司经营情况良好，订单充裕，通过持续加强内部管理，提升经营管理效率，实现了收入及利润的双增长。报告期内，公司实现营业收入127,484.82万元，较上年同期增长73.16%；实现归属于上市公司股东净利润10,796.37万元，较上年同期增长74.59%；实现归属于上市公司扣除非经营性损益后净利润9,995.53万元，较上年同期增长92.37%，绝对值及增速均表现良好。

公司毛利率水平实现稳定增长，一季度在未扣除汇率及运费影响下毛利率增长0.5%。由于采用外币结算，一季度汇率同比下降，同时公司根据国家会计准则进行会计政策变更，上年同期归入销售费用的运费，今年一季度归入营业成本，排除上述影响后公司毛利率增长超1%。

今年上游元器件涨价的情形，给整个行业包括公司带来了一定的压力，公司从去年四季度开始就做了整体布局，采取了多种应对措施，包括设置原材料安全库存、提前备货、价格传导、研发设计优化、原材料替代等，元器件涨价对公司的影响整体在可控范围之内。

公司子公司铖昌科技主营业务为微波毫米波射频芯片的设计研发、生产和销售，产品主要应用于我国卫星遥感、卫星导航和通信等领域。

铖昌科技一季度经营情况良好，业务持续拓展，项目充足，较上年同期增速可观。

## 二、问答环节

### 1、介绍一下目前汽车电子业务的总体情况？

**回答:** 目前公司汽车电子业务的整体形势比预想中更乐观一些。第一, 从客户端来看, 公司通过 tier1 的客户顺利达到原先预计的目标, 与国际知名整车厂商实现合作及供货, 如戴姆勒、大众、奥迪以及吉利、宝马, 按照公司一直以来实施的高端市场、高端客户的定位, 汽车电子业务也坚持从高端方向切入, 到今年第一季度基本达成。

第二, 从项目上来看, 目前公司在手订单超 70 亿, 将在未来 8-9 年间进行交付, 项目产能爬坡需要 1-2 年的时间, 为了保证项目的顺利实施, 公司在深圳、杭州、越南及罗马尼亚新增汽车电子智能控制器专用的无尘车间, 为未来产能放量及承接新项目做准备。

另外, 公司也正在积极拓展国内知名汽车厂商的合作业务, 希望加强与整车厂商的直接合作, 后续公司将根据项目与公司自身能力及未来定位的匹配性进行选择, 并不断加强自身研发能力, 与整车厂形成长期的合作关系。

## **2、如果与整车厂进行合作, 合作形式会是怎么样的?**

**回答:** 公司希望与整车厂的合作是以研发和采购与公司直接对接的形式开展, 整车厂自行研发的产品或者与我们合作研发的产品交给公司进行生产, 供给对方指定的 tier1 零部件厂商进行组装。其中整车厂自行研发的产品, 公司将在物料采购等供应链方面以及产品的可生产性方面提供建议, 如果整车厂与公司合作研发的, 公司会引进研发团队进行硬件及部分软件的开发, 从而形成紧密的合作。

## **3、公司与整车厂合作是在少数产品上还是各类产品都可以做?**

**回答:** 整车厂开发的项目范围广, 电机、电池、电控等各个方面都有, 再结合其自身的研发能力主攻其中数个方向, 公

司与整车厂进行合作则选择符合公司发展方向的项目。在 OEM 项目上，公司主要看生产工艺水平及质量控制水平与哪些项目能够匹配，再进行承接；涉及到研发的项目，公司则会在擅长的车身域控制、集成式热管理等方向进行项目承接。

#### **4、公司今年汽车电子业务交付预期如何，是否有受元器件紧张的影响？**

**回答：**在整个电子行业元器件紧缺的大环境中，公司和整车厂及其他同行一样，会受到元器件紧缺的影响，对此，公司在去年年底和今年年初采取了一些措施：第一是提前预计到全年的供应链形势紧张，进行提前备货，布局全年的订单所需要的元器件，优先保证生产；第二是将供应链渠道内现有的芯片全部采购回来，以往是需要的时候再进行采购，这也是一季度公司库存持续增加，现金流减少的原因；第三是与客户一起共同向上游供应商进行沟通，保证芯片及其他元器件供应商及时且优先供货。

#### **5、有和其他的 tier1 厂商进行合作的打算吗？**

**回答：**公司会根据自身的研发方向有选择性的接触，公司希望汽车电子业务方面能够稳步的发展，目前公司在博格华纳及尼得科方面还有很大的潜力可以挖掘，也在不断增加相应的产能，另一方面公司对于其他 tier1 厂商供货的整车厂也有所选择，优选考虑供应国际性高端整车厂的厂商，公司的产线配置能够对标高端车企的要求，目前合作对象也是主要面向高端客户和高端市场。

#### **6、汽车电子业务能够拿到的市场有多大？**

**回答：**从公司目前接触到的情况来看，体量会非常大，随着目前市场竞争的加剧，特别是众多车企对中国市场的抢夺，在资源分配上会有所侧重，将尽量多的资源会投入到新车研发

和拓展市场上，将电子制造外包给第三方进行生产。新能源车上的电子控制板数量相对于传统车辆来说大幅增加，市场需求巨大，未来的机会会越来越多。

### **7、汽车电子的毛利率和家电相比如何？**

**回答：**汽车电子控制器毛利会比家电略高，由于公司目前汽车电子控制器业务属于起步阶段，生产还未形成大批量的规模效应，随着后期规模效应的突起，毛利率会进一步提升。

### **8、公司切入汽车电子行业的时机很好，如何保障长期的赛道优势，保持现在的领先地位？**

**回答：**第一是公司全球供应链的优势，相比较业内的同行，公司能够被国际性的 tier1 选中，得益于公司全球多工厂的布局，在供货方面具有领先的优势；第二是公司的制造品质能力，公司与国际一流的车企的 tier1 厂商进行合作，满足了整车厂严苛的要求，目前在各地相继建立无尘车间，也是为了满足国际一流车企的需求，公司的车间品质得到了客户的认可；第三是针对国内整车厂的研发能力，相较于完全代工的厂商，公司希望能够借助国内市场的发展，和国内整车厂形成研发上的合作。

### **9、具体介绍一下公司汽车电子业务的主要方向，以及为什么选择？**

**回答：**公司选择的切入点是车身域控制和集成式热管理，中高端燃油车以及新能源车正从传统车身控制不断向车身域控制发展，未来域控制将是汽车行业发展的一大方向，而新能源车对热管理系统的需求，包括电池电机的发热，以及车内空调系统都需要相应的控制管理。选择这两个方向的主要原因，一方面是从历史研发和技术的积累参考，另一方面是从公司的发展以及风险角度进行考量。

附件清单(如有)	无
日期	2021年5月13日