

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：20220520

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	Fidelity Investment Group（美国富达投资集团）
时间	2022 年 5 月 20 日 9:00-10:00（通讯）
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：罗珊珊女士 证券事务代表：艾雯女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 当前，国内外经济环境持续波动，上游原材料涨价、元器件短缺以及疫情防控等外部环境仍对公司产生影响，给公司的生产经营带来了阶段性困难。公司在严格遵守各地疫情防控政策的前提下，克服客观因素带来的各种困难，通过灵活的调配生产资源、物料资源、交付方式等，满足客户端的交付需求。 公司层面将积极进取，时刻关注供应市场行情，与供应商及客户保持紧密的沟通，实时制定应对策略，并进一步提高产能利用率，降低生产成本，保证生产交付的连续性及稳定性。未来，随着疫情和供应端的逐步好转，公司业务将恢

复稳定增长。

二、问答环节

1、请问公司经营现状，各业务板块的增速如何，以及对市场供应链困境有何看法？

答：您好，公司当前经营状况良好，需求订单饱满。

2022 年第一季度由于国内疫情管控，影响了物料供应时效性，待料排产从而导致产能利用率有所下降；原材料成本持续上涨、关键原料短缺，导致成本上升；且汇率比去年同期有所上涨，影响了公司净利润。

业务层面，公司整体业务推进顺利，尤其是汽车电子智能控制器业务，2022 年第一季度营业收入同比增长 123.81%。与国内整车厂的合作也取得了进一步突破，获得了国内整车厂多个自主研发项目的订单，不仅是订单量上的突破，也是研发模式上的突破，是公司从 OEM 到 ODM 的重要转折，为公司汽车电子业务后续获取更多优质自主研发项目订单奠定了坚实基础，并具有持续推动作用。公司储能控制业务，在客户拓展上取得良好突破，获得新客户订单，未来将为公司营业收入带来贡献。家电业务和电动工具、智能家居业务订单需求增长稳定，从长期来看，下游应用场景拓展带来的增量市场和存量市场的技术升级带来的需求增加，都将成为智能控制器业务成长的有利驱动。

当前，上游原材料市场供应短缺，核心元器件持续涨价，对公司造成阶段性影响，也引起公司经营管理层的高度重视，但困难都是暂时的。公司会通过提前下单，深度绑定客户及供应商原厂，签署供货保证协议，以保证公司的正常生产交付。同时，通过提前备货、提前锁定原材料价格、向下游进行价格传导等方式，缓解成本压力，保证公司生产经营有序进行，保障业绩持续稳定增长。谢谢！

2、请问公司汽车电子业务板块的情况？

答：您好，汽车电子智能控制器业务板块是公司重点战略布局之一。

客户合作方面，目前已与全球知名汽车电子零部件厂商博格华纳、尼得科等形成了战略合作伙伴关系，获取了多个平台级项目；国内产业布局方面，公司与蔚来、小鹏和理想等整车厂的合作取得了实质性进展，其中座椅控制、HOD（方向盘离手监测）、前后车灯控制和充电桩等部分项目已进入试产或量产阶段。

技术储备上，公司重点聚焦车身域控制和热管理控制两个领域，建立了车身域控制和热管理控制研发团队，专门从事相关产品的研发工作，在车身域控制方面，进行统一的配置管理和综合功能域架构及区域架构的研发，采用平台化的设计理念以适应产品升级和快速迭代；在热管理控制方面，从集成式热管理控制技术、热泵技术和厚膜加热技术三个方向进行研发，既能提供集成控制方案及其控制器生产，又能提供部件的设计及其组装，为新能源车的热管理控制提供全套解决方案。

盈利能力上，2022 年第一季度，汽车电子业务板块营业收入同比增长 123.81%，收入增速明显，主要是因为公司汽车电子业务订单需求扩大，以及公司提前备料计划较好的满足了一季度的交付。虽然当前供应环境仍较为紧张，车规级芯片短缺仍在持续，但公司方面会积极应对，保证交付。

未来公司也会进一步加快推动汽车电子业务的拓展，加大汽车电子智能控制器的研发投入，加快项目推进工作，不断提升技术研发实力 and 创新能力，为持续、快速发展汽车电子智能控制领域业务提供稳固的基石。谢谢！

3、请问汽车电子业务板块的研发模式，有没有和客户联合开发模组？新能源整车厂向我们采购的是打包服务还是单体零部件？

答：您好，我们在汽车电子智能控制器板块的研发模式，主要是三种，第一是向 Tier1 厂商进行智能控制器的供应，给现有整车厂和 Tier1 做服务配套；第二是与国内整车厂进行研发上的合作，实现共同开发，以“研发+生产”的模式向其提供服务；第三是自主研发，通过自身技术储备和研发创新带动整个汽车电子领域向智慧和便捷发展。目前汽车电子业务板块已成立了子公司和专业团队去做，未来也会加大研发投入和人才储备，持续发力汽车电子业务，迅速提升市场份额。

目前新能源整车厂向我们采购的是智能控制器单体零部件。谢谢！

4、公司过去的业务增长是非常不错的，增长驱动力是什么，过去五年和未来五年有什么区别，未来的规划？

答：您好，公司业务增长驱动主要来源于：第一，终端需求持续增长；下游应用场景拓展和存量市场的技术升级，带来更多智能控制器的部署需求，特别是汽车领域市场的快速增长。第二，公司市场占有率的提升；公司通过现有客户纵向做深做透，持续挖掘新产品、新项目，提升客户份额，增强公司行业影响力，通过横向开拓新客户及拓宽产品品类，进一步提升家电、电动工具智能控制器的市场占有率，实现了家电智能控制器、电动工具智能控制器板块的快速增长。第三，公司生产效益的提升；公司通过优化中央研究院软硬件研发平台、标准化平台等方式，从研发设计方案、工

	程工艺、原材料选型等方面进行优化，保证了制造环节的成本优势，从而降低了综合成本，提升了公司效益。 未来，公司将通过战略布局、组织建设、价值链拉通、集成供应链、战略研发等全方位提升，为公司持续发展打下基础。管理层面，主要从组织优化、领导力提升和价值链拉通三个方面入手，多种维度进行组织能力优化；打造一支“经营型高管团队”，提升公司软实力，提升企业领导力；通过实现各环节之间的价值拉通，进一步提升公司在行业竞争中的核心优势。经营层面，公司持续深耕家电智能控制器业务、快速扩大电动工具控制器市场份额、迅速抢占智能家居控制器市场，继续加大汽车电子智能控制器及储能技术领域的研发投入。谢谢！ 5、预期看消费电子市场还有较大的增长，那我们的产能规划布局是否充分？ 答：您好，公司目前在深圳、杭州、合肥、越南、意大利、罗马尼亚等地区均有产能布局，可以满足公司未来 2-3 年的产能需求，随着越南生产基地的扩建投产以及规划中生产基地的建设，公司的产能将得到进一步扩大，为公司持续获取订单提供了有力的保障。未来，随着公司规模的不扩大，公司也会逐步为后面更长久的发展进行生产基地的布局，同时公司也会积极响应核心客户的战略需求，贴近客户进行产能布局，促进公司与核心客户的深度合作。谢谢！ 6、铖昌科技拆分上市的逻辑及优势？以及其募集资金的投入方向？ 答：您好，公司分拆子公司铖昌科技独立上市，有利于公司及铖昌科技突出主业，有利于各自的长期发展。本次分拆后，铖昌科技将对其核心技术进一步投入与开发，加快其
--	--

	业务发展速度，保持在集成电路领域的创新活力，增强核心技术实力，从而加强铖昌科技的市场竞争力。同时，铖昌科技通过在 A 股上市可以进一步增强企业资金实力及投融资能力，加速发展并提升经营及财务表现，进而提高铖昌科技的盈利能力和综合竞争力，为公司和铖昌科技的股东提供更高的投资回报。 铖昌科技分拆上市所募集的资金将投资于新一代相控阵 T/R 芯片研发及产业化项目以及卫星互联网相控阵 T/R 芯片研发及产业化项目。谢谢！ 7、请介绍一下公司创始人刘建伟先生的背景？ 答：您好，公司创始人刘建伟先生，毕业于哈尔滨工业大学，曾任哈尔滨工业大学航天学院教授，哈尔滨工业大学深圳研究生院教授，现任哈尔滨工业大学名誉教授。于 2000 年创立公司，并参与公司经营管理至今。截止目前，刘建伟先生组织撰写 120 余项发明专利在国内外授权，并多次获得“深圳市专利奖”，其主导的公司科研项目荣获“深圳市科技进步奖一等奖”。刘建伟先生一直积极进取，获得多项重大成就，并带领公司不断进取，成为国内高端智能控制器龙头企业之一。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 20 日