

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：20220527

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	鹏华基金；大成基金、博时基金、华创证券；高毅资产；国新投资、上投摩根基金、民生证券研究院、易方达、嘉实基金、兴华基金、建信基金、交银施罗德基金、上银基金、安信基金、华宝基金、诺德基金、方正富邦基金、中信建投、鑫元基金、国融基金、中信证券、工银瑞信、进门财经、上海辰翔投资、中信资管、招商基金、前海人寿、兴证全球基金、百年保险资管、中庚基金、国华兴益资管、国寿资管、渤海汇金资管、泓德基金、兴银基金、和聚投资、北京致顺投资、上海趣时资管、北大方正人寿保险、国华人寿、天安人寿、西部利得、前海联合基金、新华资产、易米基金、拾贝投资、华商基金、红土创新基金、盘京投资、浙商资管、长安基金、银华基金、上海中域资管、鹏扬基金、浦银安盛基金、富敦投资、国海证券资管、中信建投资管、海富通基金、和谐汇一资管、九泰基金、中融基金、华宝兴业、德邦基金、国泰基金、平安资管、华润元大基金、建信保险资管、中再资管、农银汇理、中融信托、宁泉资产、国寿安保基金、华富基金、宝盈基金、亘曦资产、中信保诚基金。
时间	2022 年 5 月 25 日 16:00-17:00（通讯）

	2022 年 5 月 26 日 10:30-13:00（现场） 2022 年 5 月 27 日 9:30-10:30（通讯） 2022 年 5 月 27 日 13:00-14:00（通讯）
地点	公司会议室、工业园
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 高级副总裁、汽车电子总经理：李军先生 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。 需求端来看，公司所处行业还是平稳增长，从整体订单情况来看，终端客户的需求没有减少，而且客户端的规模都还在增长，公司经营情况还不错。公司也将进一步扩大智能控制器市场，持续深耕家电智能控制器业务，通过现有客户纵向做深做透，推进横向扩宽产品品类的策略，提升市场占有率。 汽车电子方面，近期项目订单陆续增多，存量订单因进口物料缺货，交付上会有压力。公司层面将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、请问公司目前产能利用情况是否好转？

答：您好，公司目前产能利用情况已经好转，公司层面将时刻关注供应市场行情，保证原材料供应时效性，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。谢谢！

2、请问公司物料成本里，MCU 的占比是多少？目前国产化替代进展？

答：您好，MCU 大概占物料成本的 15%-20%左右。目前来看，大家电由于其使用年限和使用频率都比较高，对品质的验证和要求就比较严格，所以国产化替代率较低。小家电的替代率会相对高一点。后续公司会根据实际情况进行国产化替代。谢谢！

3、如果 MCU 一直紧缺，导致交付困难，是否会出现客户砍单的情况？

答：您好，关于 MCU 紧缺的市场情况，公司方面通过备货、联合客户及供应商签署三方供货协议等措施尽量保证原材料的来源，从而保证客户端交付。从目前来看，公司尚未出现客户砍单的情况。谢谢！

4、电动工具毛利率情况？

答：您好，公司电动工具业务 2022 年第一季度的毛利率同比有所下降，主要受订单交付的影响。当前，物流运输已有所好转，产能利用率进一步提高，且公司方面一直积极推动电动工具业务新客户的拓展，取得了较好进展，随着订单逐步放量，毛利率会进一步提高。谢谢！

5、汽车电子业务新订单进展？

答：您好，公司近期获得了整车厂客户包括车座椅的控制、气泵的控制、方向盘离手监测控制、BMS 控制等项目的新订单，以上项目均由公司自主研发设计，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。未来公司也会加大汽车电子研发投入，加快项目推进工作，获取更多客户的合作。谢谢！

6、关于 PTC 加热方案公司是否有了解？公司的厚膜加热怎么考虑？

答：您好，关于 PTC 的加热方案我们有所了解，我们认为厚膜加热技术未来有比较好的发展前景。从性能上看，厚膜加热的加热效率相对于传统的 PTC 加热更高；成本上看，厚膜加热板重量更轻、体积更小，性价比更高。同时，组装简洁，更换维护成本低。目前，我们将厚膜加热技术应用在汽车热管理控制领域以及家电领域，比如热水器、饮水机、微波炉等。谢谢！

7、公司储能业务的进展情况？

答：您好，公司储能技术运用主要包括汽车领域和工业领域两方面。原有客户订单已陆续进行小批量交付，近期客户拓展顺利，取得了新客户项目订单。未来随着订单交付起量，会为公司带来一定规模的收入。谢谢！

8、和而泰的核心竞争力？

答：您好，公司在智能控制器行业发展二十余年，凭借自身过硬的产品创新、设计能力和完善的服务体系在全球著名终端产品厂商赢得了很好的信誉和市场口碑；在技术研发、柔性生产、信息沟通效率、及时交货和快速响应等各方面具备与全球大客户对接的能力，极大缩短了双方的研发、

生产组织和交付时间，公司的市场快速反应能力能够为客户的产品早日上市和更新换代赢得宝贵的商机。因此，在全球智能控制器行业格局中拥有明显竞争优势。谢谢！

9、智能家电和传统家电的区分？

答：您好，智能家居控制器它会在传统的功能上增加 WIFI、蓝牙、传感等模块，形成具有联网功能的新型智能控制器。因其具备数字化、功能集成和智能化的特性，具有更高的附加值。目前公司智能家居的终端产品有科沃斯扫地机器人、小米空气净化器、海尔智能净化器等。未来，终端智能家居需求会不断扩大、品类不断增加，智能家居相关产业对智能控制器的需求会进一步提升，智能控制器的渗透性会进一步增强。公司将紧跟市场发展趋势，加大力度推动智能家居板块的发展进程，积极开拓智能家居相关业务，提升市场占有率，同时给客户提供更为优质、便捷的服务。谢谢！

10、汽车控制器的产品主要有哪些？

答：您好，公司汽车电子智能控制器产品主要包括汽车散热器、冷却液加热器、加热线圈、引擎风扇、门控制马达、汽车逆变器以及车身域控制、厚膜加热控制、BMS 控制等。其中，部分项目已经批量生产，部分项目在前期研发过程中。生产环节均为公司自建产线生产，整体业务推进顺利。谢谢！

11、请问汽车业务中 ODM 占比，与整车厂和同行相比公司哪方面的能力比较优势？

答：您好，汽车电子业务目前是 OEM 项目居多，ODM 项目由于前期导入时间较长，目前已经开始形成批量交付，后续随着 ODM 项目的量产交付，ODM 占比会逐步提高。

竞争方面，与整车厂相比，我们在控制算法方面更具优势，比如在车身域控制方面，包括车座椅、天窗、门窗控制涉及的电机驱动底层算法。与同行公司相比，我们聚焦的是增量市场和新的技术领域，比如方向盘离手监测（HOD），热管理控制技术和储能技术等前沿领域。谢谢！

12、请问电动工具业务的市场竞争格局？

答：您好，目前电动工具整体市场增长趋于平稳，公司在客户拓展、运营管理和研发能力上均具有优势的竞争能力。公司业务的经营定位为“三高”，高端市场、高端客户、高端产品，目前电动工具业务服务于全球著名品牌TTI、博世、百得、牧田；全球化运营能力上，公司着眼全球化产能布局，在信息沟通效率、及时交货和快速响应等各方面具备与全球大客户对接的能力；研发能力上，公司在人工智能技术运用具有前沿优势，目前来看在电动工具控制器业务领域具有较大的增长潜力。谢谢！

13、请问汽车电子业务未来成长路径？

答：您好，公司未来会逐步提高汽车电子 ODM 项目占比，在全球供货能力和前沿技术方面将进一步加大投入。从长期发展来看，公司将致力于在汽车行业成为全球性的千亿级别的一级供应商。谢谢！

14、请问汽车电子业务竞争格局？

答：您好，公司在汽车电子业务领域的优势在三个方面，第一，我们对于新产品的研发方向比较敏感，能根据客户需求快速反应，如在涉及到项目细节变更以及设备仪器的投入上，我们会在不影响项目进度的前提下进行快速的沟通；第二，我们的研发团队、长期的研发投入和技术优势受

	到客户青睐；第三，我们对标博世的产线设备，产品质量和生产水平可以达到国际 Tier1 水平，有较强的品质管控能力，还有全球性的供货能力。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 27 日