

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：20220616

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	富国基金；招商证券、汇丰晋信基金；中信建投证券、博时基金、华宝基金、中国人寿资管、广发银行、泰康养老保险、上海盘京投资、工银瑞信基金、Fidelity Funds、嘉实基金、金鹰基金、太平洋资管、东兴基金、兴证全球基金、诺德基金、贝莱德基金、中华联保、Dymon Asia Capital (HK) Limited、上海复胜资管、中信证券、东方证券、天安人寿、GUOTAI JUNAN INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、国海证券、远信（珠海）私募基金、光大证券、东方睿石投资、AROHI ASSET MANAGEMENT、中荷人寿保险、海通证券资管、九泰基金、中加基金、亿能投资、厦门金恒宇投资、北京诚旻投资、长江证券（上海）资管、国新投资、国任财产保险、北京合创友量私募基金、华泰证券（上海）资管、安诚财产保险、国融基金、中信集团、中银国际证券、上海同犇投资、中军金控投资、长信基金、明世伙伴基金、上海鑫岚投资、Franklin Templeton SinoAm Securities Investment Management Inc、长安基金、长城财富保险资管、北京尚艺投资、上海名禹资管、上海重阳投资、北京比特资本投资、嘉合基金、珠海横琴万方资管、上海慎知资

	管。
时间	2022 年 6 月 15 日 19:30-21:00（通讯） 2022 年 6 月 16 日 15:00-16:00（通讯） 2022 年 6 月 16 日 16:00-17:00（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 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 公司上半年因为疫情和供应端的影响承受了较大压力。当前，公司生产经营情况正常，客户需求平稳；物流运输情况恢复正常；产能利用率相较于一季度有所提高。同时，汇率的波动对毛利率产生了一定影响，供应端进口 MCU、逻辑 IC、IGBT 目前仍然处于紧缺状态，其他类别有所缓和，但价格还未回落。 汽车电子业务进展顺利，新增 ODM 项目较多，对公司研发能力提出更高要求，公司一直以来持续加强研发人员配置，争取以更短的时间完成研发设计；同时基于在手项目订单的交付计划以及未来产量的预期，公司积极进行产能的提升，加大产线投资，目前深圳、杭州、罗马尼亚的产线建设都在顺利进行中。 未来，随着供应端整体情形的逐步好转，公司生产经营、订单交付将得到进一步恢复。公司也将进一步扩大智能控制器市场，持续深耕各智能控制器业务板块，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。 二、问答环节

1、请问电动工具有哪些新品类在驱动行业增长？

答：您好，电动工具是一个发展时间较长的行业，每年增长比较稳定。近年来看，电磁驱动技术的研发应用对于行业发展有较好推动，其中建筑行业设备、园林工具等电动工具的发展比较好。公司目前已进入包括 TTI、博世、百得、牧田、HILTI 等知名终端品牌的供应体系，并将持续拓展新品牌、新项目，提升市场份额。谢谢！

2、请问汽车电子业务的收入增量来源，以及未来展望？

答：您好，当前汽车电子业务收入增量主要是来自于尼得科和博格华纳等，目前国内整车厂的部分项目也在交付过程中。未来，公司将继续加大汽车电子业务研发投入，持续加强研发团队的搭建，着力提升自主研发能力。随着公司自主研发项目的量产交付，自主研发项目收入占比会逐步提升。谢谢！

3、相较于竞争对手、整车厂客户自研，我们在哪些项目上比较有优势？我们目前的瓶颈大概在哪些方面？

答：您好，公司对汽车电子业务的定位比较清楚，我们把自己定位为一家做增量、研发新技术的公司。相较于国际 Tier 1 来说，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，并且对于客户的技术支持和需求探讨更开放和深入。相较于国内竞争而言，我们主要做增量市场，比如车座椅舒适系统控制、方向盘离手监测控制、天幕控制以及车身进入系统等新兴技术的研发；我们的研发团队和技术优势更受客户青睐；且我们对标博世的产线设备，有较强的品质管控能力，还有全球性的供货能力。与整车厂相比，我们在控制算法方面更具优势，比如电机驱动底层算法等。

目前公司面临的压力主要来自于自主研发项目的快速起量，较短的项目交付周期对研发能力提出的更高要求。当前公司已启动多地区研发团队搭建工作，保证研发设计进度，顺利完成研发生产交付。谢谢！

4、请问公司热管理控制领域有什么新进展？

答：您好，在热管理控制方面，公司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。其中，厚膜加热技术作为一个新兴的技术在新能源车上应用的要求会更高，包括厚膜加热控制器和加热板，作为新产品相较于传统 PTC 加热，加热效率更高、体积更小，有利用提高电池续航能力，且组装更便捷；另外，集成式热管理控制的研发，使其控制部件更集中，占用整车面积更少，延长电池的使用寿命。以上新项目的研发均取得积极进展。谢谢！

5、家电市场的增长来源和展望？

答：您好，公司家电业务的增长主要来源于产品份额的提升，包括原有客户产品份额的提升和新产品项目份额的提升；另外，新客户的拓展以及行业市场本身的扩充也是该业务增长的重要因素。未来，公司将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；同时，通过横向开拓新客户及拓宽产品品类，进一步提升家电业务的市场占有率。谢谢！

6、请问电动工具竞争格局？是否会出现国内供应商内卷，导致毛利压力比较大？

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、牧田等；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。

公司在智能控制器行业发展二十余年，在生产制造工艺、品质能力、响应速度和全球化运营能力等方面赢得了很好的信誉和市场口碑，获得全球著名终端厂商的青睐。因此，在全球智能控制器行业格局中拥有明显竞争优势，且公司长期坚持投入研发，以持续提高产品附加值，提升公司技术壁垒，保持行业技术领先地位。谢谢！

7、同行公司纷纷加快海外建产能会不会对我们的竞争格局有影响？将怎样影响格局？

答：您好，我们在海外的产能布局主要是贴近客户服务，缩短双方的研发周期、生产组织和交付时间，以快速反应为客户的产品早日上市和更新换代赢得宝贵的商机。我们与友商的同步扩产并不影响客户们对供应商的层级分配和格局，保持良性稳定的竞争有利于品牌建设和保障品质稳定。谢谢！

8、欧美经济周期可能导致整体需求放缓，我们今年年中的需求更新是常态吗？能不能看清明年的需求？

	答：您好，今年主要是基于对市场经济环境的考量，出于谨慎性原则，首次在年中主动与客户沟通更新需求，以便规划公司下半年的排产计划。 公司的客户订单需求通常是每年年末给到我们下一年全年的预测，因此，明年的需求预测取决于今年年末的沟通结果。谢谢！ 9、公司的缺芯情况是否有所缓解？ 答：您好，芯片供应方面，进口 MCU、逻辑 IC、IGBT 目前仍然处于紧缺状态，其他类别有所缓和，但价格还未回落。关于原料紧缺的情况，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供应，从而保证客户端交付。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 16 日