

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：20220715

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	China Securities (International) Finance Holding Company Limited（中信建投（国际）金融控股）、Hel Ved Capital、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、PICC INVESTMENT FUND SPC、Prudence Investment Management (Hong Kong) Ltd.（方圆投资（香港））、Sumitomo Mitsui DS Asset Management Company, Limited（三井住友德思资管株式会社）、TENG YUE PARTNERS MASTER FUND LP、Willing Capital Management Limited、中信建投证券、申万宏源证券、博时基金、大成基金、上投摩根基金、长城基金、浙商证券、中信证券、国泰君安证券、信达澳银基金、汇丰晋信基金、汇添富基金、嘉实基金、建信基金、摩根士丹利华鑫基金、兴银基金、东吴基金、方正富邦基金、方正证券、富安达基金、光大证券、华商基金、华夏基金、上银基金、农银理财、诺德基金、东方睿石投资、汉和汉华资本、宏道投资、泽铭投资、东方阿尔法基金、东方证券、百年保险资管、北大方正人寿保险、比特资本投资、圆澄私募基金、粤民投腾瑞投资、国都证券、国海证券资管、国华人寿保险、国寿安保基金、国泰基

	金、亿能投资、拓璞私募基金、希瓦私募基金、合众资管、恒安标准人寿保险、恒越基金、华能贵诚信托、建信信托、金元证券、仁桥（北京）资管、金恒宇投资、名禹资管、七曜投资、慎知资管、途灵资管、汐泰投资、禧弘私募基金、煜德投资、山石基金、景泰利丰投资、望正资管、正圆投资、中安汇富资本、泰达宏利基金、泰康养老保险、天治基金、好奇投资、西部利得基金、新华养老保险司、新疆前海联合基金、兴银理财、中诚信托、中信保诚人寿保险、中邮理财、中邮证券。
时间	2022 年 7 月 15 日 15:00-16:00（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
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 2022 年上半年面对复杂多变的经济环境，公司在供应链整合、物料成本消化、产能利用率提高和社会责任等方面都做了很多努力。公司立足家电和电动工具业务基本盘，积极开拓汽车电子和储能新业务。公司在家电业务板块，客户订单需求平稳，积极进行订单交付；电动工具业务下半年交付进度将逐步恢复正常；汽车电子业务分两步推进，与国际 Tier 1 合作项目在进一步扩大量产，提高毛利水平，与国内新能源整车厂的新技术研发合作进展非常顺利。在智能家居板块，公司有多年技术储备，近年来收入增速比较快，且随着市场对智能化产品需求的提升，公司智能控制器的渗透率将进一步提高。另外，公司还布局了储能业务，基于公司多年在控制器领域的技术储备从工商储和家储切入相关市场。从长期的逻辑看，公司多年以来业绩保持稳定增长，目前行业增长的逻辑并没有改变，不论下游应用场景拓展带来的增量

	市场，还是存量市场的技术升级带来的需求增加，都继续驱动智能控制器业务的增长，并且公司也大量投入研发，积极探索新的商业模式和产品品类，成为公司新的业绩助推力。 汽车电子业务板块的发展比预期更顺利、更快速，主要体现在：（1）目前量产订单及客户端需求相较于中标时的预测更高，对此公司正积极进行产能扩建，增加了量产项目在深圳的产能，并为满足新项目扩产积极推动在杭州和罗马尼亚的产线建设；（2）与整车厂合作项目陆续中标，由于新能源车厂的市场特性，公司研发项目周期压缩比较紧，也更多的投入研发资源和人员。在座椅舒适系统、天幕、UWB 以及集成式热管理控制方面，市场推进非常快速且中标项目需求数量在上涨，公司在汽车电子行业的竞争力在不断提升。从目前订单和自研项目进度来看，公司对汽车电子业务的发展信心充足。 二、问答环节 1、从研发角度来讲，我们计划有什么突破或者人员配置支持我们走向 Tier1？我们目前较多的订单还是 OEM，未来是否会更多订单转向 ODM 模式？ 答：您好，公司与整车厂合作的自研项目订单陆续在中标，且中标项目的需求数量在持续上涨，公司也投入大量研发资金在该业务的研发，研发团队目前正在加速扩展中，资金和人员的配备都在迅速提升，有望加快自研项目订单的批量生产提升该业务的营收占比。公司目前与国内整车厂的合作基本以 ODM 项目为主，由公司进行产品方案的自主研发设计，然后将相关解决方案推给客户，同时提供配套生产服务；另外是与 Tier 1 的合作研发项目，公司重点参与硬件与后端研发，采用联合开发的形式，并提供配套生产服务；同时，也有部分代工产品。未来，公司会持续加大汽车电子自
--	--

	主研发投入，加快项目推进工作，获取更多客户的合作。谢谢！ 2、公司车载控制器集中在车身域，有无计划突破到自动驾驶、座舱域、动力域等方面？公司储备的车身控制器产品较多，预计未来更多会走向 DCU，我们目前有无这方面的技术储备？ 答：您好，公司汽车电子智能控制器主要聚焦在车身控制、车身域控制和热管理控制（包括集成控制和部件控制产品）。传统车身控制器价格竞争比较激烈，因此公司主要聚焦增量市场，比如运用在自动驾驶方面的离手检测（HOD）、座椅的舒适系统，提高消费者驾驶体验的新产品以及无钥匙进入系统（UWB）等产品的开发。目前暂无动力域相关的产品布局。公司目前在车身域控制方面有较强的竞争优势，技术储备和资源投入强劲，对车身域进行了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，在灯光系统、智能进入系统、空调控制系统、雨刮洗涤控制系统、记忆系统、车窗/天窗、背门控制系统/脚踢、门锁/儿童锁系统、无线充电和隐藏式把手等不同区域实现功能的任意组合和可选。目前，基于公司在该技术上的资源投入促成了与国内多个整车厂的进一步合作。谢谢！ 3、请问公司与比亚迪合作的具体情况？ 答：您好，公司与比亚迪的合作项目包括公司自主研发设计的变色天幕控制器，其可实现自动调节透光率功能，满足不同场景下驾乘人员对车内光温的需求，给予驾乘人员更舒适的行驶体验，另外还有集成式热管理控制以及 BMS 控制。谢谢！
--	--

4、请问董秘何时可看到经营好转的拐点？

答：您好，由于疫情叠加战争以及供应端的影响，公司上半年生产交付受到一定影响。但从目前来看，公司需求平稳，并未出现明显下滑，且疫情和供应市场行情正在逐步缓解，下半年公司生产和交付情况会逐步好转。谢谢！

5、储能业务的未来规划布局？

答：您好，基于公司研发能力储备和现有客户资源渠道，公司在家庭储能和工商储能领域进行了布局。目前研发和客户推广进展顺利，部分项目订单已经开始交付。未来，公司将加大储能控制领域的研发投入，积极进行客户和研发项目的拓展，提升储能控制业务在营收中的占比。谢谢！

6、目前原料供应链问题造成的交付困难会不会影响到汽车电子业务客户的产品推广进度，从而进一步影响公司与客户的长期合作？

答：您好，从目前情况看，公司在客户中的表现相对较好，且与上游供应商的配合也更积极。基于过去两年的合作来看，海外芯片供应商确实给公司以及终端客户带来了选型的顾虑，目前我们也正在联合客户提出更好的解决措施。对于已经导入量产的项目和新项目的设计，考虑采用交付能力更好的芯片进行替代，基于汽车对安全性和使用寿命的更高要求，我们在选型方面会更多的考虑质量。谢谢！

7、关于整个行业芯片短缺的问题，预计何时会有比较好的缓解？

答：您好，供应市场的行情受多重因素的综合影响，较难准确判断缓解时点，但基于我们的经验和与供应商的沟通来看，芯片供应在逐步缓和，前期订单有确定交付时间。由

	于我们快速扩充的新订单，目前也在积极与供应商进行加单沟通，缓解供应端压力，保证客户交付需求。谢谢！ 8、目前欧洲市场的储能需求非常旺盛，公司方面在此是否也有什么进展突破？ 答：您好，基于我们本身对市场的认知以及客户的反馈情况来看，储能行业增长比较快速，但这也导致了亟待解决的行业痛点。公司相较于国内市场上部分储能企业在对国外市场的了解、全球化的运营、技术储备以及客户渠道上都有更好的竞争优势，我们的战略是必须先把产品做好，其次是找准渠道、市场定位，并解决售后不及时痛点。谢谢！ 9、公司 HOD 的供应只是控制器还是整个产品方案。产品单价大概是多少？ 答：您好，公司的方向盘离手检测（HOD）产品供应的是控制器加传感器以及其他方向盘附加产品（比如方向盘加热）的整套解决方案。产品价值量根据控制方案的不同会有较大差别。谢谢！ 10、请展望一下明后年的汽车业务国内业务体量？以及海外业务的增长趋势？ 答：您好，国内业务目标客户主要是新能源整车厂，产品聚焦增量市场，目前与国内新能源整车厂客户合作顺利，项目订单在陆续增加。公司也将进一步加大自研产品的投入，通过在新技术上的优势，能扩展更多新能源整车客户的合作。海外 Tier 1 客户的订单目前在批量交付中，随着上游原材料供应的逐步缓解，交付量会快速上升。未来，随着规模效应的扩大和自主研发项目交付的起量，汽车电子业务收入和毛利率会有进一步提升空间。谢谢！
附件清单（如	无

有)	
日期	2022 年 7 月 15 日