

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：20220823

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	信达证券、招商证券、国泰基金、国信证券、长江证券 、中信证券、东方资管、景顺长城基金、申万宏源证券、博时基金、中信保诚基金、嘉实基金、诺德基金、南方基金、长江证券、兴业证券、华商基金、太平基金、生命保险资管、融通基金、浦银安盛基金、平安基金、民生加银基金、金信基金、红土创新、恒生前海、高毅资管、东吴基金、银河基金、中金资管、中加基金、中海基金、长信基金、长城基金、长城财富保险资管、新华基金、西部利得基金、泰信基金、太平资管、创金合信基金、平安基金、诺安基金、恒大人寿、明亚基金、百年保险资管、华泰柏瑞基金、招商资管、东方阿尔法基金、生命人寿、国投瑞银、Arohi、Vontobel、富兰克林邓普顿、国寿安保基金、国寿资产、海富通基金、马可波罗、群益投信、三星投信、施罗德交银理财、天弘基金、信达澳亚基金、易米基金、中信里昂、中信自营、中银基金、重阳战略、朱雀投资、北京泽铭投资、铂金投资、承珞资本、澄怀投资、崇山投资、川发展证券投资、鼎萨投资、固禾资产、逸信基金、广金投资、杭州钱江新城金融投资、红石榴投资、厚德天成私募、汇升投资、汇

	信资本、聆泽投资、茂源财富、农银理财、仁布投资、睿璞投资、上海金犇投资、上海留仁资管、上海五聚资管、上海长见投资、尚诚资产、天达资产、万福顺通、信泰人寿、星元投资、幸福人寿、一鸣投资、育泉资产、长乐汇资本、中泰证券、中颖投资、中邮人寿。
时间	2022 年 8 月 22 日 9:00-9:30（通讯） 2022 年 8 月 22 日 10:00-10:30（通讯） 2022 年 8 月 23 日 12:00-13:00（现场） 2022 年 8 月 23 日 14:00-16:00（现场） 2022 年 8 月 23 日 20:00-21:00（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 2022 年上半年，公司实现营业收入 28.83 亿元，同比上升 1.02%。公司充分发挥全球化产业布局优势和良好的客户关系，及时调整产能规划，并与产业上下游保持紧密合作，保证了生产经营交付有序进行，在疫情和供应链干扰下实现了正向增长。2022 年第二季度，公司实现营业收入 16.42 亿元，环比上升 32.40%，公司业绩环比改善显著。 公司在实现主营业务稳步发展的前提下，不断优化拓展业务领域，在“四行并举、六大板块”的业务结构上持续优化升级，形成以家电智能控制器、电动工具智能控制器为业务基础，以汽车电子智能控制器、储能业务、智能家居智能控制器为发展动力的产业结构。 二季度，家电板块营收同比、环比均有提升，且环比在加速改善，公司三高优势在客户开拓、新产品研发方面逐步体现；电动工具板块环比上升 40.19%，二季度交付加快，新

	客户拓展顺利，随着客户去库存进入尾声，公司在客户中份额将进一步提升；智能家居板块环比上升 19.99%，智能化驱动细分市场快速增长，带来智能控制器巨大增量需求；汽车电子板块，上半年实现 1.3 亿元收入，同比增长 75.54%，在供应端芯片短缺的环境下，公司克服客观困难保证订单交付，项目研发上取得了较大进展，相关生产配套也在快速提升；储能板块，上半年实现营业收入 2,217.60 万元，增长曲线逐渐明晰，下半年会继续向好。 总体上公司各业务板块增长潜力较大，客户需求平稳，研发进展顺利。随着国内疫情形势受控、上游电子元器件市场供需恢复、电动工具大客户去库存结束，公司前期积压的需求有望在下半年充分释放，带动公司下半年经营业绩进一步加速恢复。公司层面会持续通过现有客户纵向做深做透，挖掘新产品、新项目，拓宽产品品类，提升家电和电动工具市场份额；同时加大汽车电子和储能业务的研发投入，并采取多种合作方式，快速扩大营收规模。 二、问答环节 1、请介绍一下厚膜加热技术应用？公司与博格华纳在厚膜加热方面合作进展如何？厚膜加热技术的行业趋势如何？ 答：您好，公司厚膜加热技术已经比较成熟，可以应用在家电领域，比如烤箱、微波炉、空气炸锅，应用在汽车热管理系统还比较新。但从性能上看，厚膜加热的加热效率相较于传统的 PTC 加热更高、加热更均匀；从工艺制造流程来看，PTC 主要是人工组装，厚膜加热自动化程度较高，质量的稳定性和一致性高于传统 PTC；另外，厚膜加热有重量更轻、体积更小的特点，这在一定程度上可提升电池续航能力；同时，它对于整个加热器的组装更加简洁，后期更换维护成本低。目前公司与博格华纳在厚膜加热技术上的合作研
--	--

	发进展非常顺利，公司也非常看好厚膜加热在汽车上的应用。谢谢！ 2、我们了解到电动工具客户 TTI 去库存基本结束，那么公司的电动工具业务收入的走势也会持续环比上升吗？电动工具供货客户包括哪些？订单节奏是怎样的？ 答：您好，公司客户 TTI 目前去库存基本处于尾声，且公司也在加紧生产满足客户交付，随着原材料供应缓解，环比应该是逐步向好的。目前电动工具客户有 TTI、博世、百得、牧田等。订单需求通常是每年年末给到我们下一年全年的预测，后续再根据实际情况下发每个月的交付计划。谢谢！ 3、请问公司储能业务情况？两千多万营收主要构成？交付在国内还是海外？目前有拓展电芯业务吗？ 答：您好，基于公司研发能力储备和现有客户资源渠道，公司在电池管理系统（BMS）、储能变流器（PCS）、大型储能设备控制和户储平台领域进行了布局，深入挖掘储能智能控制器产业。目前研发和客户推广进展顺利，有小批量订单交付。储能业务 2022 年上半年收入主要来自大型户外储能设备控制，交付给国内整机厂客户。公司暂未拓展电芯业务。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！ 4、请问家电控制器国内和国外客户占比，以及哪个市场上半年收入增速更快？家电业务是否有拓展二三线品牌客户？ 答：您好，公司家电控制器板块国外客户占比较高，今年上半年国内增速相对更高。家电业务板块有拓展二三线品
--	---

	牌客户包括 TCL、苏泊尔、老板电器等。公司会持续深耕家电控制器业务，通过现有客户纵向做深做透，推进横向扩宽产品品类和新客户的策略，提升市场占有率。谢谢！ 5、公司智能家居板块增速较好，请问下游需求增速来自哪些产品？目前该业务板块海内外业务占比？按照目前在手订单看，智能家居增速会与家电保持一致吗？ 答：公司智能家居板块主要涉及服务机器人、照明控制、穿戴设备、健康医疗、泛家居控制等，随着家庭生活对智能化产品需求越来越多，市场规模越来越大，对智能控制器的部署需求也会越来越多，因此该板块整体市场增长是比较快的。公司智能家居业务国内营收占比更高。按照在手订单来看，增速相较于家电业务更快。谢谢！ 6、请问汽车电子业务毛利率情况，以及产线分布？产品品类拓展？相关业务定位以及收入成长性？ 答：您好，汽车电子业务目前处于交付爬坡期，2022 年上半年因新增产线设备的摊销和汇率波动对毛利率产生一定压力，后续随着规模效应的扩大和自主研发项目交付的起量，毛利率会有进一步提升空间。 产能布局上，公司在深圳、杭州、青岛、越南、意大利和罗马尼亚进行了产能基地建设。现有产能可以满足公司未来 2-3 年的产能需求，为满足汽车电子客户量产项目和新项目的订单生产需求，公司将快速加大在深圳、杭州、青岛、越南和罗马尼亚等生产基地的汽车电子产线投资，为公司持续获取订单提供有力的保障。 目前公司汽车电子产品品类包括与 Tier1 和新能源整车厂合作的项目，涉及加热控制、点火线圈、电机控制，以及门
--	---

	域控制、天幕控制、方向盘离手监测（HOD）控制、座椅控制、气泵控制等。 公司产品定位聚焦增量市场，主要涉及车身控制、车身域控制、热管理控制、电源管理控制以及座舱域控制等领域。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。公司将进一步加大自研产品的投入，通过在新技术上的优势，扩展更多新能源车客户的合作。海外 Tier1 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！ 7、公司快速切入汽车电子的契机？ 答：您好，公司切入汽车电子赛道，是基于前瞻的战略布局和多年的研发技术储备以及汽车电子产业链向国内转移的契机。随着汽车的电子化、智能化和网联化，越来越多的控制功能被引入，因此，中国汽车电子发展进入黄金期，汽车电子在整车中的成本占比持续增长，汽车电子传统供应链迎来解耦，产业生态面临重构，中国汽车电子产业迎来“弯道超车”的绝佳机遇。公司深耕智能控制器行业二十多年，通过与各大高校的预研合作，公司在汽车电子方面储备了动力系统、底盘系统、车载娱乐系统和车联网等领域前沿技术，并结合公司多年在控制器及智能化产品领域的技术积累，可以为全球汽车制造公司提供多领域技术解决方案和部件产品，进而为终端消费者提供智慧出行服务。谢谢！
--	--

8、公司高价库存消化预计什么时候可以结束？

答：您好，公司前期高价库存原材料在逐步消耗中，随着上游市场环境的逐步恢复，公司成本端压力也会得到一定缓解，整体情况将持续向好。谢谢！

9、公司家电业务的增长来源？

答：您好，家电业务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。目前公司在现有客户中的占比还有较大提升空间，且新客户拓展顺利。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！

10、请问公司产能的整体布局情况？青岛生产基地主要是做哪块业务？

答：您好，公司通常会提前 2-3 年进行产能规划布局，目前的产能情况良好，随着公司规模的不不断扩大，公司也会逐步为后面更长久的发展进行更多生产基地的布局，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。青岛基地的布局主要用于家用电器、汽车电子智能控制器的生产配套。谢谢！

11、请问公司本次非公开发行由董事长全额认购的考虑是什么？

答：您好，本次非公开发行董事长全额认购主要是对公司未来发展充满信心，考虑到当前是公司最困难的时刻，增

	强公司资金实力能更好的应对经济不确定性下的抗风险能力，实现企业稳健经营和可持续发展，另一方面通过参与非公开发行提升持股比例，能够更好的稳定股权结构。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 23 日