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：20221107

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	国信证券、东吴证券、中融基金、冠达菁华、银华基金；国泰君安证券、景顺长城；华创证券、兴全基金。
时间	2022 年 11 月 04 日 10:00-11:00（现场） 2022 年 11 月 04 日 13:30-14:30（通讯） 2022 年 11 月 07 日 09:00-10:00（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** 2022 年前三季度，整体收入规模较上年略有增长，利润端有所下滑；由于上半年复杂的外部环境影响了产能利用率，对毛利率产生了影响；原材料短缺持续，对成本端造成一定压力。但控制器板块毛利率及净利润率持续提升，环比改善明显。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。 三季度，家电板块营收环比基本持平，毛利率有所提

	升；电动工具板块客户去库存速度慢于预期影响了出货，导致收入和毛利率均有下降，2022 年前三季度公司电动工具获得了客户多个新项目，目前正在研发过程中，预计随着客户去库存进入尾声，和公司在客户中份额的进一步提升，该板块收入增速将快速恢复；智能家居板块业绩表现较好，国内市场开拓顺利，收入同比增长接近 12%；汽车电子板块实现营业收入同比增长 74.72%，前期客户项目整体推进顺利，新客户和项目拓展快速，汽车电子业务的长期发展获得坚实保障；储能业务板块前三季度实现营业收入对比半年度增长 66.60% ，三季度开拓了 5-6 家新客户，获取了十几个新项目，为储能业务后续发展加强动力支持。 随着国内疫情形势受控、上游电子元器件市场供应逐步恢复、电动工具大客户去库存结束、汇率逐步平稳，将带动公司经营业绩进一步加速恢复。公司将持续不断完善公司内部管理、提升组织能力、加强上下游协同、加快市场拓展、持续提升业务渗透率，帮助公司度过阶段性的困难，为公司持续发展提供支撑。 **二、问答环节** **1、目前新能源车需求非常旺盛，为什么我们汽车电子产能利用率还上不去？公司对于明年交付的起量是基于什么假设？** 答：您好，公司汽车电子业务目前处于交付爬坡期，产能利用率不高的原因，一方面是供应端芯片短缺影响起量，另一方面是相关生产配套在快速提升。现阶段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，后续随着芯片供应的缓解和规模效应的扩大，产能利用率会持续提升。对于明年汽车电子订单交付会逐步起量主要是基于客户给到我们的交付预期，目前来看芯片供应短缺仍然对出货量

	产生影响，但公司也会联合客户提出更好的解决措施，保证交付。谢谢！ **2、请问公司汽车电子客户、产品结构、进展、竞争格局、产能规划以及研发团队规模？** 答：您好，公司汽车电子客户包括 Tier 1（博格华纳、尼德科、法雷奥等）和整车厂（比亚迪、蔚来、小鹏、理想等）。产品结构包括自主研发的、联合开发的以及小部分代工，涉及座椅控制、气泵控制、天幕控制、方向盘离手检测（HOD）控制、车身域控制、整车无钥匙进入、热泵技术以及充电桩等项目。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。公司持续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 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。 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 Tier1 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、方向盘离手检测控制、天幕控制以及车身进入系统等新兴技术的研发；我们的产线设备对标国际大厂，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。因此，公司在当前的汽车领域竞争格局中有较好的竞争优势。 公司目前在深圳、杭州、越南、意大利和罗马尼亚的生产基地进行了汽车电子的产能布局。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，公司将加大在各个生产基地的汽车电子产线投资，也为公司持续获取订单提供有力的保障。 由于研发项目订单获取较多，公司一直在积极扩充研发团队规模。未来公司也会加大研发投入和研发团队建设，提升研发能力，加快各业务项目研发产出，获取更多客户的合作。谢谢！ **3、请问公司智能家居和传统家电的划分区别？** 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，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，相较于同类传统家电毛利率会更高，单个价值量也相对贵一些。目前，终端智能家居需求在不断扩大、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！ **4、请问公司传统的大家电、小家电的增长动力来源于哪里？以及对家电板块的业务展望？** 答：您好，大小家电业务增长首先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，公司在客户中的优质供应商形象也比较深入，与客户的粘性度比较高，市场份额扩充动力充足，且目前新客户拓展也很顺利。同时，面对目前经济市场的复杂环境公司方面也在不断修炼内功优化组织架构，通过完善公司内部管

	理、提升组织能力、加强上下游协同、加快市场拓展、持续提升业务渗透率，帮助公司度过阶段性的困难，为后续持续发展提供支撑。谢谢！ **5、请问公司汽车电子业务如何看待 DCU 高度集成下，ECU 数量减少带来的影响？** 答：您好，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，在 DCU 高度集成下，各子单元仍然需要智能控制器支撑域控制的集成，因此控制器的需求量不一定会下降。对于域控制器而言，单个域控制器的产品价值量更高，并且公司也已经布局并储备了域控制研发技术，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，并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，部分合作项目已出货。谢谢！ **6、请问公司储能的进展以及储能大客户起量节奏的预期是怎样的？盈利水平如何？战略规划是怎么样的？** 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。当前收入主要来自大型户外储能设备控制，收入规模随着交付持续放量，BMS 和 PCS 业务订单正在积极进行研发，预计明年一季度可以正常出货；户储业务和渠道商积极接洽中，预计明年可批量销售。 储能业务毛利率相较于其他板块更高。储能业务是公司的重要战略发展方向，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！

	7、目前上游原料价格已经开始逐步回落了，那么前期高价库存是否有减值风险？如何应对？ 答：您好，公司的存货储备主要是保证订单及时交付，并且存货都是按照排产计划储备，且公司库存原材料采用先进先出的原则，前期高价库存正在不断消化，目前来看不存在重大减值风险，公司也会严格遵守会计准则，基于谨慎性原则，计提减值准备。公司当前订单需求稳定，前期库存原材料按计划消耗，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！ **8、请问公司电动工具业务下滑的原因？新客户的拓展情况？** 答：您好，公司电动工具业务收入下滑，主要是客户去库存导致交付有所延缓。结合客户沟通情况看，预计去库存会延续到四季度。电动工具是一个发展时间较长的行业，每年增长比较稳定，公司电动工具控制器业务一直在积极拓展客户，除 TTI 以外，和博世、百德、牧田、HILTI 等的合作也在顺利进行中。目前新客户量比不大，后续随着订单的批量交付和新订单的获取，收入占比会逐步提高。公司方面会通过不断纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类等方式助力企业经营发展。谢谢！ **9、请问公司越南生产基地的建设进展？** 答：您好，公司在越南的产能建设进展比较顺利，目前在胡志明市的产线预计今年四季度可以投产，海防市的产线建设目前正在招投标，计划明年投产。谢谢！
附件清单（如有）	无

日期	2022 年 11 月 7 日