

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：20230427

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称</b>	广发证券、浙商证券、东吴证券、招商证券、中信建投证券、华泰证券、富国基金、汇添富基金、国投瑞银基金、安信证券、兴业银行、嘉实基金、鹏华基金、国泰君安、长城基金、汇丰晋信基金、圆信永丰基金、华夏基金、中信保诚、华泰柏瑞基金、贝莱德、鸿盛资产、未来资产、合道资产、正圆投资、源乐晟资产、盘京投资、禹田资本、宁泉投资、九泰基金、明亚基金、蜂巢基金、途灵资产、锦道投资、恒复投资、富安达基金、易米基金、恒越基金、诺德基金、Arohi Asset Management Pte Ltd.、重阳投资、百年保险资管、悟空投资、淳厚基金、清水源投资、领睿资产、创金合信基金、华福证券、彤源投资、中意资产、彬元资本、中邮证券、国泰基金、方圆基金、泰康资产、开源证券。
<b>时间</b>	2023年4月27日 16:00-17:00（通讯）
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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

2023 年第一季度，公司整体上经营情况良好，生产经营有序进行，订单交付增加，生产组织提效，收入端实现同比、环比双增长，实现营业收入 16.45 亿元，同比增长 32.58%，环比增长 6.45%。业务开拓顺利，各业务板块新客户拓展以及新项目获取情况持续向好，基本盘业务板块前几大客户均有较好增长。其中，家电业务板块实现营业收入 9.79 亿元，同比增长 24.07%，电动工具业务板块实现营业收入 2.27 亿元，同比增长 41.26%。汽车电子业务、储能业务板块在客户及项目拓展方面取得较大进展，均获得了大客户的平台级新项目，研发进展顺利；智能化产品业务持续加强与客户的战略合作，紧抓 AI 智能技术发展趋势，持续投入研发。

报告期内，公司经营管理团队做了很多事，对公司进行了组织架构重塑，优化了人才梯队的建设，同时，加大海内外市场开拓力度，在客户及项目拓展方面取得较大进展，进一步深化了与客户的战略合作伙伴关系，奠定公司长期健康发展基础。2022 年是公司有史以来第一次出现经营现金流为负，通过在财务管理做了很多有效的控制措施，包括持续加强现金流管控，加大对应收账款的回收力度，在 2023 年一季度得到较好改善，实现同比增长 244.16%。未来，公司会持续不断完善内部管理、提升组织能力、加快市场拓展、持续提升业务渗透率，为公司持续发展提供支撑。

### 二、问答环节

1、公司一季度毛利率有所恢复，但恢复不明显是什么因素导致？以及对毛利率的展望？

答：您好，公司 2023 年一季度订单交付增加，生产组织

提效，公司主营业务毛利率同比增长 0.92%，控制器板块业务毛利率也略有上升，但毛利率恢复仍受到了春节期间公司开工率不足及高价库存消耗的影响。2023 年公司的项目和订单情况持续向好，各业务板块业务都在有序推动中，随着外部环境的稳定，产品交付起量，产能利用率提升，未来毛利率水平会逐步恢复稳定。谢谢！

**2、公司对英威腾电驱子公司的投资合作，对公司汽车电子发展有什么作用？**

答：您好，公司近期对外投资的深圳市英威腾电动汽车驱动技术有限公司在新能源汽车领域拥有电控产品的核心技术和整车企业客户资源，符合公司在汽车电子领域的布局，公司希望未来双方在新能源汽车产业方面能做到客户和资源互相协同发展，提升公司汽车电子业务板块的核心竞争力。谢谢！

**3、公司家电业务板块一季度增长很好，请问整个家电行业的需求如何？以及公司在市场份额是否有所提升？**

答：您好，公司 2023 年一季度家电业务板块是按照客户订单需求组织生产并进行交付，实现销售收入 9.79 亿元，同比增长 24.07%。从客户的需求来看，家电行业整体需求也在逐步恢复，尤其是我们的大客户，主要是世界 500 强企业，在市场份额相对稳定，知名度高，行业恢复对他们来说产生较为积极的影响。根据客户给到的需求预期来看，公司全年订单需求稳定，同时新订单也持续增加，为公司份额的增长奠定基础，公司会持续通过纵向拓展新客户、新项目，横向拓展产品品类提升市场占有率。谢谢！

**4、请问公司电动工具客户去库存情况及客户占比以及供**

### 货品类细分？

答：您好，目前公司电动工具业务板块订单情况稳定，新客户拓展顺利，根据公司主要客户 2022 年度报告来看，公司电动工具出货的主要产品系列有较好的增长，预计客户去库存会较快结束，并恢复正常的交付节奏。除 TTI 外，公司已进入博世、HILTI、泉峰和大叶等海内外多个头部客户的供应体系，新客户前期交付量不大，后续随着新客户订单的批量交付，收入占比会逐步提高。除了积极开拓新市场、新客户，公司也积极拓展电动工具的产品品类，从现有电动工具电机控制拓展至大型园林工具的电控系统。公司将持续开拓电动工具新市场、新客户，并迅速扩大已进入供应体系的客户订单量，随着订单的批量交付和新订单的获取，该板块的营收规模会逐步提高。谢谢！

### 5、公司家电板块大家电与小家电的收入占比情况及对全年展望？

答：您好，目前来看公司大家电营业收入占比略高，但从 2021 年开始小家电市场需求逐步扩大，增速较快。随着新型的小家电更新迭代越来越快，对控制器的部署需求也会越来越多，公司小家电营业收入也会进一步增加。未来，公司也会持续开拓国内外家电市场，加速新产品、新项目的拓展进度，提升市场占有率，为后续持续发展提供支撑。谢谢！

### 6、请问公司海外产能布局情况及海外生产的成本情况？

答：您好，公司为适应客户需求和满足公司不断扩大的产能需求在海外进行了多地区的产能建设投入，目前建成投产的海外产能基地有越南、意大利、罗马尼亚。海外生产成本与国内相比略有优势，但为提高工厂运营管理水平，公司也会外派管理人员驻厂，在人员成本方面会有所增加，综合

	<p>来看海内外生产成本相差不大。谢谢!</p> <p><b>7、请问公司储能业务的研发方向及展望?</b></p> <p>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, 公司储能业务板块在客户及项目拓展方面都取得了较大进展, 一季度也获得了客户的平台级新项目, 前期的项目也完成了研发、送样, 逐步开始交付, 未来公司也会持续不断的拓展产品品类, 加快市场拓展速度。谢谢!</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 27 日