

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：20231030

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	中信建投证券、广发证券、浙商证券、申万宏源证券、中金公司、东吴证券、招商证券、国信证券、国泰君安证券、德邦证券、长江证券、长城证券、华泰证券、富国基金、汇添富基金、海富通基金、嘉实基金、南方基金、圆信永丰基金、华夏基金、途灵资产、仁桥（北京）资产、景顺长城基金、财通基金、淡水泉投资、长盛基金、易米基金、国联安基金、西藏源乘投资、金元证券、光大证券、光大保德信基金、德邦基金、交银施罗德基金、泰仁资本、淳厚基金、贝莱德基金、安信证券、通怡投资、盘京投资、永赢基金、中邮人寿保险、中意资产、金戈量锐资产、红土创新基金、新华资产、华金证券、红塔证券、泰信基金、智诚海威资产、磐厚动量(上海)资本、东恺投资、中信保诚基金、东方阿尔法基金、国寿安保基金、国开证券、融通基金、交银康联资产、上海宽奇资产、汇丰晋信基金、同犇投资、和基投资基金、凯恩投资、宁涌富私募基金、大家资产。
时间	2023年10月27日 15:00-16:00（通讯） 2023年10月30日 10:00-11:00（现场）
地点	公司会议室

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>高级副总裁、董事会秘书、财经中心总经理：罗珊珊女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>2023 年以来，公司积极开拓国内外客户、拓展产品品类，整体经营情况逐季向好。公司报告期累计实现营业收入 54.87 亿元，同比增长 24.13%；其中，控制器板块累计实现营业收入 53.16 亿元，同比增长 23.80%。公司本报告期实现营业收入 18.89 亿元，同比增长 22.85%；其中，控制器板块实现营业收入 18.83 亿元，同比增长 23.43%。特别是经营性现金流得到较大改善，环比提升 374.27%；同时，库存与毛利率水平逐步恢复，公司经营健康稳健。</p> <p>报告期，公司业务开拓顺利，各业务板块营业收入规模持续扩大，新客户及新项目拓展持续向好。家用电器和电动工具板块作为公司的基本盘业务，经过持续优化和升级，报告期均实现了收入增长。其中，家用电器业务板块报告期累计实现营业收入 34.62 亿元，同比增长 23.87%，市场占有率持续提升。汽车电子、智能化产品、数智能源业务作为新的增长动力，公司通过加大研发投入，聚焦优势产品，已形成较高的技术领先优势，为公司未来的持续增长打开空间。其中，汽车电子业务板块报告期内累计实现营业收入 3.49 亿元，同比增长 75.39%，项目放量速度较快。</p> <p>2023 年全球经济慢节奏修复，公司进一步夯实深化和头部客户的合作关系，紧抓机遇持续渗透新客户份额，同时高度重视经营质量的提升和经营风险的防范。持续加大了研发及运营管理上的投入，快速推动全球化的产业布局，积极引入核心关键人才；并通过对研发体系、预算体系、管理体系、供应链体系的优化，进一步加强公司抗风险能力与经营韧性。展望未来，困难都是暂时的，公司会持续夯实经营质</p>

量、加快市场拓展、保持基本盘业务市占率持续提升，加快新业务渗透，为公司持续发展提供支撑。

二、问答环节

1、按照公司目前业务恢复速度，利润率什么时候能回升正常水准？

答：您好，目前公司营收规模在持续扩大，利润率的恢复短期内受到影响，主要是公司目前处于持续发展期，对公司各业务板块的市场开拓费用以及新项目 and 新技术研发投入持续增加；同时，为满足未来战略的顺利推进，公司对管理人员及管理架构优化的投入也有所增加。因此，短期内对公司净利润率造成一定影响。但长期来看，公司长远发展还是要有新业务布局及夯实的运营管理配套，因此在管理体系建设和技术研发上还是会坚持投入，该部分投入将有效提升公司盈利能力、研发能力以及管理能力，进一步强化公司核心竞争能力，为公司长期健康稳定发展奠定基础。未来，随着公司规模效应扩大、创新品类产品及高毛利产品涌现，产品结构持续改善，以及经营管理效率的持续优化，各项降本增效措施产生效果，净利润率将逐步恢复。谢谢！

2、全球电动工具行业头部客户持续去库，部分产品预测也有调整，请问公司3季度交付节奏是否有变化？同时，公司今年以来开拓了较多新客户，请展望一下该业务板块的收入结构？

答：您好，公司三季度电动工具业务从交付节奏上看，环比二季度稍弱一些，但报告期累计实现营收同比保持增长；同时也持续获得大客户新项目订单，持续拓展产品系列；新客户的开拓也取得较好进展，随着新产品项目的量产，预计未来交付节奏会加速。

目前公司电动工具业务板块的营业收入较大部分来源于TTI，但除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！

3、请问公司数智能源业务进展情况？

答：您好，公司数智能源业务一直在积极布局，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，但目前整体交付速度低于预期。一方面公司数智能源项目采用了新技术方案，为保证交付质量和稳定性，持续进行多次设计方案优化，导致交付时间稍晚一些；另一方面当前市场竞争逐步加大，但好在公司一直以来对该业务发展定位清晰，不以纯粹的规模竞争、成本竞争策略为先，而是集中技术优势不断推陈出新，引领行业技术发展，满足客户多种产品线需求。未来，公司也会继续加大储能业务板块的研发投入，挖掘更多产品品类，丰富储能业务板块产品线，快速提升储能业务收入规模。谢谢！

4、请问公司持续在汽车业务方面大力投入，是否会担心越来越多竞争者参与，失去竞争优势？

答：您好，公司进入汽车电子领域较早，并快速精准的确定市场目标，聚焦增量市场，在车身控制、车身域控制领域快速建立核心竞争力。公司汽车电子业务近几年发展迅速，不断获取新项目，客户订单不断增加，收入规模也不断

提高。目前与全球知名汽车电子零部件厂商博格华纳、尼得科、富奥等形成了战略合作伙伴关系，与汽车整车厂比亚迪、蔚来、小鹏以及一汽红旗等建立了紧密的业务合作关系；同时，与部分国际主流整车企业的合作接洽顺利推进。公司所开发生产的终端产品已广泛服务于戴姆勒、宝马、奥迪、大众，沃尔沃、比亚迪、吉利、蔚来、红旗等国内外知名客户公司，目前公司从车身域控制等技术为切入点，在车身域控制、门域控制、中央域控制方面取得技术突破，部分产品已经批量生产，随着域控架构向“中央计算+区域控制”的进一步演变，公司已启动区域域控制器（ZCU）产品的研究开发工作。虽然现在汽车行业的竞争越来越激烈，但公司在客户基础和研发技术上有较强的领先优势，同时在全球的产能布局也具有一定程度上的先发优势，拥有明显的竞争优势。未来，公司会持续通过规模化的订单在控制成本、提高效率等方面进行优化；同时不断扩充汽车电子研发团队、销售团队、运营管理团队，获取更多项目；并坚持研发投入快速形成自主研发的核心技术，创造高附加值产品，保持领先。谢谢！

5、当前行业需求恢复较慢，但公司家电控制器业务增长还在加速中，请问具体是什么原因？

答：您好。目前全球经济处于周期性的低谷，对市场需求恢复带来了阶段性的影响，公司 2023 年以来营业收入表现不错，特别是基本盘家电控制器业务，克服了客观困难，取得了持续高增长，该业务增长主要来源于 Arcelik、惠而浦、BSH、海尔等大客户新项目订单的增长，同时，公司产品品类在不断拓宽，应用场景在厨电、家庭清洁等品类上不断突破，为获得新项目和新客户奠定了较好的基础。公司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

	<p>升市场占有率，为后续持续发展提供支撑。谢谢！</p> <p>6、请问公司明年海外客户的增长预期？</p> <p>答：您好。首先，智能控制行业持续增长的中长期趋势是不变的，短期内终端客户增速下降对公司的影响相对有限，主要是控制器市场规模非常大，公司服务的终端客户也很多，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。就目前个别客户反馈的情况看，整体预期比较稳定。通常情况下，公司预计在年末会收到客户集中给到的下一年订单需求预测。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 10 月 30 日