

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：20241107

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	华泰证券、申万宏源证券、新华资产、泰康基金、汇安基金、华泰资产、彬元资本、中庚基金、国寿资产、中邮基金、汇添富基金
时间	2024年11月5日 14:00 -15:00 2024年11月5日 15:10-16:10 2024年11月6日 14:00 -15:00 2024年11月6日 16:00 -17:00 2024年11月7日 14:00 -15:00 2024年11月7日 15:30 -16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、财经中心总经理、董事会秘书：罗珊珊 证券事务代表：艾雯

投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司基本情况介绍

公司 2024 年前三季度实现营业收入 70.40 亿元，同比增长 28.30%，实现归属于上市公司股东的净利润 3.55 亿元，同比增长 6.29%；实现扣非后归属于上市公司股东的净利润 3.34 亿元，同比增长 7.21%；其中，控制器业务板块实现营业收入 24.43 亿元，同比增长 29.70%，实现归属于上市公司股东的净利润 3.70 亿元，同比增长 19.56%；实现扣非后归属于上市公司股东的净利润 3.54 亿元，同比增长 22.00%，盈利能力不断增强。在受到较大汇兑损失影响以及费用预提的前提下，仍实现了较好的增长，公司整体经营情况不断向好发展。

同时，公司第三季度降本增效成果明显，三季度净利润环比提升明显，特别是控制器业务板块，实现 50% 以上环比增长，盈利能力持续改善。

分板块看，前三季度，各业务板块都实现了较好的增长，家电业务通过持续客户渗透及产品品类拓展，进一步提高市占率；电动工具业务客户交付逐步加速，产品品类逐步向工商业类大型户外设备拓展，研发及客户突破都取得较好的进展；汽车电子业务仍然保持了高速增长态势，特别的与 ODM 产品占比在逐步提升，目前已逐步构建了自主研发的核心竞争力产品，包括方向盘离手检测、变色天幕控制、热管理集成以及域控制等，后续公司会持续重点投入研发，快速构建竞争壁垒，加速产品在终端应用的拓展；智能化业务在智能家清、健康医疗、游戏个护等领域逐步进行智能化产品布局，该业务板块产品品类众多，应用场景丰富，技术附加值高，随着人工智能快速发展、科技迭代加速，未来增长潜力较大。同时，各业务板块毛利率均有不同程度的改善，三季度综合毛利率恢复到 19% 以上。随着公司研发能力提升、

降本增效进一步落地，毛利率将持续恢复。

未来，公司将在保持收入规模持续增长的同时，更加关注经营质量的提升，包括内部治理提升、毛利及净利润改善以及库存及现金流量管理加强等，为企业高质量可持续发展保驾护航。

二、问答环节

1、目前控制器市场的竞争格局？

答：您好，智能控制器市场规模较大，细分领域众多，整体市场集中度不高，其中有部分纯代工生产的企业，也有像我们这种具备研发和产生配套的专业外包公司。随着终端客户越来越趋向于走品牌化、市场化路线，专业化分工趋势发展明显，使具有研发能力及配套生产服务能力的企业承接了更多的订单转移，发展空间持续扩大；同时，公司在全球化运营布局、客户快速响应以及研发技术储备上具有较强的竞争优势。另外，由于行业细分领域较多，同行业友商在细分领域、客户结构、产品结构上都存在一定差异，在行业竞争中都保持各自市场定位。从长远来看，控制器市场一定是逐步向头部企业集中。谢谢！

2、公司怎么提升自己的市占率？

答：您好，公司在智能控制器行业发展二十多年，坚持高端市场、高端客户、高端产品的经营方针，从组织、运营、战略层级深入构建客户服务响应机制，针对客户的需求动态及策略提供服务，客户粘性高且在客户中的优质供应商形象比较深入；因此，我们一方面将拓展产品品类，覆盖现有客户更多产品系列，提升在现有客户内部的份额；同时，进一步加快拓展国内外新客户渗透，扩大客户规模；另一方

面，通过研发技术投入，研发更多新技术产品，构建自身优势产品平台，提升在市场中的竞争优势；另外，随着人工智能技术的进一步发展，智能技术的应用普及，智能控制器市场的整体规模也将会进一步扩大，公司的市场份额将有更大提升空间。谢谢！

3、公司目前国内业务增速较快的原因？

答：您好，国内终端品牌厂商在国际市场的竞争优势越来越明显，公司在成立初期从国内市场开始起步，近几年开始加速国内市场拓展，尤其是国内大客户品牌在国际市场的影响力越来越大，且产品更新迭代速度较快；加上国内终端客户电动化、智能化产品的需求越来越多；目前国内的大客户品牌化、市场化路线持续推进，在资本上收购了很多国外的老品牌，更进一步拓展了国内大客户在国际市场的份额；同时，他们的产品出海优势明显，品牌影响力在逐步扩大，我们也希望紧抓客户出海的大趋势，发挥我们多年海外运营的优势，快速提高市占率。目前公司客户涵盖了全球前十大客户，这是我们大客户战略的定位。未来我们也将坚持大客户战略，持续拓展市场份额，加速产品开发进度，提高产品品类覆盖面，并积极关注行业发展，为公司长期稳健增长提供长久动力。谢谢！

4、公司海外业务占比较高，目前的国际形式公司怎么应对？

答：您好，在全球大环境不断变化的情况下，公司根据发展方向和发展规划，在全球进行了产业布局，从全球化研发体系搭建，到全球化供应链整合，形成产业上下游大拉通以及就近服务，再到全球化的生产制造的布局，公司已经形

	<p>成了完整的全球化布局。而公司全球化布局是为了贴近客户服务获取更多更优质的项目，以及开发更多高端客户，同时也可以更好的应对复杂的国际形式。谢谢！</p> <p>5、公司目前的降本措施及是否在持续降本增效？</p> <p>答：您好，今年以来，我们也做了大量的改善工作。公司重点推进降本增效计划，在材料成本方面，公司进行工艺流程优化、数字化转型、供应链优化及国产化替代等管控措施；在人力成本方面，公司兼顾短期利润和长期发展，对业务部门需求进行优化调整；在产能方面，公司合理规划产能均衡发展，提升产能利用率；同时，公司还成立了经营改善小组专项督导管控措施的落地执行，进一步提升企业运营效率，有效地开源节流、降本增效，提高公司盈利能力。公司三季度降本增效成果明显，净利润环比提升明显，特别是控制器业务板块，实现 50% 以上环比增长。谢谢！</p> <p>6、未来汽车电子业务是否能够维持高速增长？</p> <p>答：您好，公司汽车电子业务订单按照客户需求积极交付中，产能利用率也在逐步提升；目前公司汽车电子业务在手订单大都为长周期订单，同时新客户拓展和新项目订单也在持续获取，因此在供应链稳定情况下，公司未来几年收入增速都会比较高。长期来看，随着汽车电子业务收入规模的不断扩大，业务增速会逐步下降，但收入体量的绝对值还是会增长。公司大量在手的项目以及不断开拓的新客户和新项目为公司汽车电子业务增长提供有力保证。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无

日期	2024 年 11 月 7 日
----	-----------------