

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：20250424

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	广发证券、招商证券、天风证券、中金公司、长江证券、财通证券、浙商证券、申万宏源证券、中信建投证券、东方证券、上海证券、招商基金、华富基金、创金合信基金、华夏基金、汇丰晋信基金、博时基金、宏利香港、兴业基金、汇添富基金、人寿资产、国联安基金、工银理财、上银理财、南银理财、大家资产、建安投资、诺安基金、新华基金、国联基金、财通资管、建信基金、途灵资产、太平养老保险、同泰基金、璟恒投资、永赢基金、昊青资产、上银基金、煜德投资、中银基金、正松投资、东方证券资产、混沌投资、中再资产、正圆私募基金、圆融基金、民生理财、源乘私募基金、世纪前沿私募基金、合道资产、宏道投资、中海基金、国富联合私募基金、国投证券资管、翎展私募基金、铭大实业、朴信投资、晨燕资产、百嘉基金、钜洲投资、中信保诚基金、南方基金、青榕资产、羊角私募基金、世纪证券、华宝基金、亘泰投资、展博投资、阿杏投资、中银保险、晨燕资产、咸和资产、福泽海私募基金、米仓资产、鹏

	扬基金、序列私募基金、由榕资产、诚旻投资、天弘基金、仁桥资产、保银私募基金、汇鑫投资、五聚资产、观富资产、宏鼎财富
时间	2025 年 4 月 23 日 8:30-9:30 2025 年 4 月 23 日 15:30-16:30 2025 年 4 月 24 日 10:00-11:00
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 2024 年，全球形势错综复杂，海内外经济缓慢复苏，行业波动趋于平稳。在多重困难挑战交织叠加的大环境下，公司依然凭借强劲的综合实力和优秀的产品能力获得了客户的一致好评，各业务板块稳步发展，公司实现营业收入 96.59 亿元，同比增长 28.66%；其中，控制器业务板块实现营业收入 94.48 亿元，同比增长 30.86%。实现归属于上市公司股东的净利润为 3.64 亿元，同比增长 9.91%；其中，控制器业务实现归属于上市公司股东的净利润为 3.79 亿元，同比增长 28.97%；实现扣除非经常性损益后净利润为 3.62 亿元，同比增长 38.44%。公司持续加强成本及费用管理，积极降本增效对期间费用（销售费用、管理费用、研发费用）进行重点梳理及管控，期间费用同比增长 15.38%，整体费用率下降 1.41%；其中控制器业务板块期间费用同比增长 14.51%，费用率下降 1.59%。 2025 年第一季度，公司通过战略调整与内生优化实现了经营质量的显著提升。实现营业收入 25.85 亿元，同比增长

	30.44%；其中，控制器业务板块营业收入 24.93 亿元，同比增长 27.06%。实现归属于上市公司股东的净利润 1.69 亿元，同比增长 75.41%；实现扣非后归属于上市公司股东的净利润 1.62 亿元，同比增长 96.16%。其中，智能控制器业务板块实现归属于上市公司股东的净利润 1.56 亿元，同比增长 50.15%。各业务板块呈现持续向好的态势，研发技术创新及应用得以提速，业务拓展进程加快。在生产规模持续扩大，产能利用率进一步提升，产品结构优化的综合效应下，公司整体毛利率同比提升 2.69%。降本增效成果改善明显，盈利增速显著高于营收增长，凸显公司经营效率的实质性改善。 公司一如既往坚持大客户战略部署，加强业务市场拓展以及提升产品覆盖面，不断构建、优化企业内部组织结构、管理体系、供应体系、运营体系、生产制造体系，提升抗风险能力与经营韧性。未来，公司也将在保持收入规模持续增长的同时，持续关注经营质量的提升、内部治理提升、毛利率及净利润改善以及加强存货及现金流量管理等，形成高质量可持续发展的经营战略，并积极推进各项战略部署，打造大变局时代的好企业。 二、问答环节 1、毛利率情况及未来展望？ 答：您好，2025 年第一季度，公司整体毛利率水平同比提升了 2.69%，主要是公司客户结构优化，产品结构改善；同时在制造成本方面通过工艺流程优化、供应链优化及国产化替代等措施实现降本增效；在人力方面，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；以及子公司铖昌科技毛利率恢复较好。公司在持续优化毛利率的情况下严格控制费用支出，一季度净利润率也得到较大提升。
--	--

未来，公司将持续深挖市场份额，聚焦高价值客户，提高产品综合竞争力，积极推动降本增效措施，进一步提升毛利率水平。谢谢！

2、贸易政策对公司的影响及应对措施？

答：您好，公司出口业务中 90%是直接出口到欧洲、东南亚等地区，主要采用离岸价（FOB）结算模式，贸易政策对公司直接影响有限。针对本次政策调整，公司管理团队迅速成立了风险应对小组，拟将根据影响情况灵活调整应对策略，包括：（1）通过越南、意大利、罗马尼亚、墨西哥等海外生产基地的协同布局，灵活安排属地生产计划；（2）依托全球化、数字化供应链体系与属地化采购协同，持续优化生产运营效率；同时通过核心技术迭代（如高附加值产品研发）提升议价能力，对冲潜在成本压力；（3）针对该政策调整引起的间接成本上升，拟与合作客户建立动态协商机制，通过技术方案优化、订单结构调整等方式分摊风险。未来，公司也将一如既往做好公司生产经营工作，不断提升公司的盈利水平和可持续发展能力，推动公司价值成长，以优秀的经营业绩回馈广大投资者。谢谢！

3、公司目前国外产能占比多少？以及是否会继续提升海外产能占比？

答：您好，目前海外产能约占公司整体产能的 30%，且当前海外产能规模可以满足现有客户需求，符合公司整体产能规划。随着墨西哥工厂量产，公司海外产能布局趋于完善，后续会根据业务实际需求情况再行调整，以避免过高的运营成本、管理成本和政策风险。谢谢！

4、电动工具业务去年收入突破十个亿，其中包括新客户的拓展和新项目，如 BMS 平台的突破及关键客户的电机产品平台订单。请问罗总，公司在电机产品新赛道的布局逻辑和战略是什么？公司在新赛道的竞争优势有哪些？

答：您好，公司敢于进入新赛道并取得突破性成果，源于公司长期坚持研发投入与技术储备。公司始终秉持与客户共同成长，为客户创造价值的理念，致力于与客户、合作伙伴及供应商构建协同发展的生态体系。当前对新赛道的布局，是为了更好的拓宽电动工具业务产品品类，提升核心竞争力，并为未来更好的经营业绩和市场表现打基础。在保持电动工具传统业务稳健发展的同时，公司一贯坚持创新的经营理念，虽然短期受新业务爬坡期影响出现毛利率波动，但随着规模化量产效应显现、工艺优化及供应链协同效率提升，预计整体盈利水平将逐步上升。谢谢！

5、在 AI 的浪潮下，公司后续的发力方向是什么？

答：您好，公司自人工智能技术发展初期即前瞻性地布局智能化产品业务，依托在智能控制器行业多年的技术积淀，深度融合大数据、人工智能、移动互联及通讯等前沿技术，成功实现了传统设备的智能化转型升级。目前，公司自主研发的行业模型已与 DeepSeek 大模型完成技术对接，并实现本地化部署与测试验证，显著提升了公司行业模型的算法精度和服务质量，更通过大模型的赋能效应，持续强化公司行业模型的训练与优化能力，为公司智能化产品注入更强劲的技术动能。未来，公司将保持对新兴技术的敏锐洞察，持续深化人工智能在智能化产品业务中的创新应用，同时紧密

围绕战略发展规划，积极拓展产品品类和应用场景边界，为客户创造更智能、更高效的解决方案。谢谢！

6、在当前的国际环境下公司怎么进行战略布局？

答：您好，公司管理团队早在 2018 年，就敏锐地意识到全球贸易格局可能发生变化。基于这一判断，我们启动了全球化布局战略。面对复杂多变的国际环境，我们深知外部因素难以掌控，因此将重心放在提升自身核心竞争力上。在内部管理方面：（1）苦练内功，全面提升运营管理能力；自去年起，我们确立了"高质量发展"的战略方向，不再单纯追求规模扩张，而是更加注重现金流管理和盈利能力提升。（2）优化海外工厂运营质量；目前越南工厂已实现盈利，罗马尼亚、墨西哥等海外生产基地也正在通过提升产能利用率、提高供应链本地化布局以及成本管控等方式持续进行优化改善；同时，我们已与客户就海外生产基地进行生产交付相关内容达成共识。在客户拓展战略方面：（1）在保证现有客户及市场份额的情况下，积极拓展国内业务，实现国内外市场并重，以应对国际贸易形势和人工智能技术发展的双重变革；（2）通过聚焦优质客户、优势产品线，持续研发创新提升产品附加值，增强产品议价能力。

目前，在这个充满不确定性的时代，企业最可靠的发展路径就是持续提升自身核心竞争力，这也是我们管理团队坚定不移的战略方向。未来，我们将通过持续强化研发投入、优化全球产能布局、提升运营效率，不断增强自身抗风险能力。谢谢！

7、公司与源络科技在机器人方向是否有业务协同或合作机会？

答：您好，公司投资源洛科技是我们在机器人业务领域做的外延式布局，该投资高度契合公司在人工智能领域的发展方向，目前与其在进行业务探讨中，公司会根据实际需求以及行业发展情况进行具体的业务拓展。除主营业务持续贡献收入外，我们通过外延式投资不断拓展技术边界，包括对摩尔线程、万物安全等企业的战略布局，以及此次在机器人领域的投资。我们选择投资源洛科技，正是看重其在机器人领域的技术先进性，以及机器人市场的广阔应用领域，我们将积极探索与其在更广泛应用场景中的协同机会。谢谢！

8、去年汽车业务收入约 8 亿元，同比增长接近 50%。请罗总梳理 2024 年及 2025 年一季度新客户和新项目的进展，并介绍今年有哪些新项目放量？

答：您好，2024 年公司汽车电子业务板块表现亮眼，在经营考核层面，公司管理层在 2025 年给汽车电子也设定了更高的经营目标。2025 年第一季度，公司汽车领域开拓了新项目，预计在未来两三年内将较大收入贡献。目前，汽车电子团队自研的 HOD 控制器和天幕控制系统已经成为了公司的核心产品，吸引了众多厂商的目光，客户对公司的 HOD 产品和天幕技术表现出了浓厚的兴趣，这得益于我们前期技术布局的显著成效。并且，汽车业务团队在开拓新项目方面成绩斐然，频繁获得表彰和奖励，展现了团队的卓越的市场开拓能力。汽车业务的快速增长，目前主要得益于核心产品的市场影响力，而未来的发展重心将转向客户的深度拓展。除了 HOD 和天幕控制技术，公司域控、热管理产品交付也逐步起量，目前正在积极进行产品升级迭代，同时积极关注 HUD、智能座舱等产品，这些产品将为公司汽车业务的长远发展奠定坚实的基础；业务模式也将从原先的 OEM 逐步转

	向了更多的 ODM 订单。在产品丰富、产能利用率提升以及 ODM 项目比例提升的背景下，汽车电子业务毛利率会持续提升。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 24 日