

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：20250819

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、华泰证券、国信证券、中信证券、中邮证券、中信建投基金、华润金控、中国人民养老保险、汇添富基金、嘉实基金、华富基金、招商资管、长信基金、长安基金、光大资管、东方资管、西部利得基金、Manulife、前海开源基金、汇丰晋信基金、中再资产、泰康资产、同泰基金、太平资产、正松投资、煜德投资、益恒投资、新传奇私募基金、上海人寿保险、混沌投资、合道资产、晨燕资产、群益投资、青榕资产、民生理财、源乘私募基金、合众资产、世纪前沿私募基金、国融证券、国富联合私募基金、正圆私募基金、钜州投资、工银理财、财通证券、博时基金、宏道投资、百年保险资管、百嘉基金、恒键投资、东兴基金、青云合益投资、季胜投资、银河基金、兴银理财、钜米投资、红思客资产、北斗星投资、中金财富、幸福階乘基金、澳门国际银行、首创证券、恒盈基金、恒洲信投资
时间	2025 年 8 月 17 日 20:00-21:00 2025 年 8 月 18 日 08:30-09:00

	2025 年 8 月 18 日 14:00-15:00
地点	公司会议室、线上交流
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 和而泰成立于 2000 年，于 2010 年在深交所主板（原中小板）上市。公司致力于智能控制器的研发、生产与销售，主要业务板块涉及家电、电动工具及工业控制、汽车电子以及智能化产品。公司从国内家电控制器起步，2003 年正式进入海外市场，从东芝、松下到伊莱克斯、惠而浦、博世西门子，从家电控制器，到电动工具、汽车电子，公司始终在智能控制领域深耕。随着大数据、人工智能的迅速发展，公司在多年前布局了智能化业务板块逐步起量，给公司发展带来新的业务增长点。基于国内市场的崛起，公司依靠服务大客户的核心实力，迅速扩大国内市场业务，形成“国外+国内”双循环的市场格局。 2025 年上半年，面对全球经济复苏放缓、贸易环境复杂多变的外部形势，公司积极响应国内财政与货币政策的协同支撑效应，坚持创新驱动与结构升级双轨并行。公司整体经营情况持续向好，通过深化技术研发构筑产品竞争壁垒，优化全球产能布局对冲区域风险，并紧密对接人工智能、绿色低碳等新兴战略需求，实现主营业务在逆势中稳健增长。 报告期内，实现营业收入 54.46 亿元，同比增长 19.21%，营收规模持续扩大；实现归属于上市公司股东的净利润为 3.54 亿元，同比增长 78.65%，实现扣非后的净利润为 3.47 亿元，同比增长 97.24%，产品结构持续优化，盈利能力进一步改善；同时，经营性现金流净额同比增长 224.15%，账期管理及供应

	链优化得到有效改善，抗风险能力进一步提高。公司整体毛利率同比提升 1.66%，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。 公司各业务板块呈现持续向好的态势；其中，家电业务板块持续保持较高收入增速，且毛利率水平持续改善，为整体业务增长提供强劲动力；电动工具及工业自动化业务板块，持续中标新项目，保持客户和产品双向突破；汽车电子业务板块，持续加大研发投入和客户拓展，ODM 项目定点持续增加；智能化产品业务，研发技术创新及应用得以提速，毛利率提升明显。 未来，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，公司盈利能力将持续提升。公司经营团队也将坚定信心，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，落实提升经营业绩的各项工作。 二、问答环节 1、公司的竞争优势？ 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企业。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；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。谢谢！

2、公司毛利率情况及对下半年毛利率的展望？

答：您好，2025 年上半年，公司整体毛利率水平同比提升了 1.66%，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，上半年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！

3、公司对汇率风险的管控措施？

答：您好，公司在外汇管理上做了很多有效的风险控制措施，对于外汇汇率波动，公司一直以来都积极采取远期外汇交易、根据汇率情况及时调整外币负债、调整结算币种等风险控制措施，最大程度上降低汇率风险，保证生产经营有序进行。谢谢！

4、公司国外产能占公司总产能的占比情况以及目前国外产能布局情况？

答：您好，公司为适应客户交付需求和满足公司不断扩大的产能需求在海外多个国家和地区进行了产能建设投入，目前已建成投产的海外产能基地包括越南、意大利、罗马尼亚、墨

西哥。当前海外产能占公司整体产能的 30%左右，后续公司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！

5、请问公司智能化业务布局的优势是什么？

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，深度融合传感、通讯、大数据、人工智能及控制功能于一体，成功实现了传统设备硬件的智能化转型升级。同时，基于智能化产品控制器收集与传输的信息为终端厂商定制化开发相应的设备远程监控、数据统计分析平台，服务于终端厂商。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。未来，公司也会密切关注新技术、新趋势的发展，围绕主营业务进行合理布局，提升市场竞争力。谢谢！

6、公司上半年营收增速较快，请问公司的业务增长来源？每年有多少收入是新项目贡献？

答：您好，公司业务增长主要来源于客户内部分额的提升、产品品类的拓展以及新客户的开拓，由于新项目引入到批量交付有一定的研发周期、试样、封样和小批量试产的阶段，因此部分当年引入的新项目会在次年交付并形成收入。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，且新客户拓展也很顺利。同时，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，为后续持续发展提供支撑。谢谢！

	7、看到公司投资了摩尔线程、天岳先进，请问公司的投资方向是什么？ 答：您好，公司投资并购主要围绕主营业务以及产业链上下游进行。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 19 日