

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：20260609

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	Trivest Advisors Limited、高盛、Matthews Asia 、Millennium Investment、Templeton、摩根大通、施罗德、Allianz Global Investors、Point 72
时间	2026年6月8日
地点	中国香港
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董事会秘书：罗珊珊
投资调研活动的主要内容	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>和而泰上市 16 年，是一家全球化的智能控制器解决方案供应商，家电智能控制器市场份额全球领先，顺应客户全球化需求及提升供应链韧性，公司在全球 22 个区域布局了客户服务、研发和制造中心，覆盖亚洲、欧洲、北美等地。在汽车电子业务领域，客户覆盖海内外 Tier1 厂商及整车厂；电动工具和工业控制业务领域，主要服务于 TTI、博世、喜利得等全球</p>

化大客户；智能业务板块，以 AIoT 技术为核心，致力于推动家电控制产品向智能感知、自主决策与联网化升级，打通家庭与汽车“第三空间”的互联通道，实现跨场景联动，并整合数据与服务资源，最终打造覆盖“家与出行”的闭环生态；机器人领域，公司积极投入关节控制、伺服电机、电驱等产品研发，目前正积极推动量产。

和而泰目前各业务板块进展顺利，订单饱满，并积极稳固大客户全球一供的行业地位。同时，在外延和并购投资方面，积极围绕产业链进行布局。机器人方面，公司战略性参股了医疗实验室机器人、工业机器人、AGV 机器人以及机械臂、抓夹等核心部件领域的多家企业，聚焦于多场景应用本体与关键核心部件的投资布局；通过股权投资，一方面把握产业智能化升级机遇，为股东创造长期价值；另一方面积极推动业务对接与技术协同，实现研发与供应链的深度整合，形成从核心部件到整机多场景应用的产业闭环。同时，控股子公司铖昌科技是国内从事 T/R 芯片研制的主要企业之一，其 T/R 芯片产品在卫星领域的市场份额占比较高，在卫星通信领域的产品自 2022 年已开始批量交付。立足铖昌科技现有产业链基础，和而泰进一步通过投资参股，覆盖火箭、卫星、载荷与终端、数据运营、算力上星及核心部件 3D 打印等关键环节，旨在完善卫星产业链的整体布局。目前，公司业务基本盘稳定发展，新业务积极推进，发展战略清晰，未来公司也会紧抓 AI 技术机遇，推动传统业务向智能化转型升级，同时加快新兴业务的前瞻性布局，抢占产业发展新机遇。通过持续培育新的增长点，构建可持续发展能力，致力于为投资者创造更具价值的长期回报。

二、问答环节

1、客户需求及订单情况怎么样？

回复：公司目前生产经营一切正常，在手订单饱满，并按

照客户交付需求积极生产中。谢谢！

2、公司业务未来成长点？

回复：公司家电、电动工具智能控制器是公司业务基本盘，保持稳定增长，持续拓展与深化客户合作，一方面纵向深挖现有客户份额，持续中标头部客户项目，同时在研发与运营层面加强合作，拓展价值协同深度，显著提升产品线覆盖率与客户地位；另一方面，在智能化升级以及新应用等市场领域不断开发新产品路线，未来预计会持续保持较稳定的增长。汽车电子业务，在手订单充足，供应链拓展能力持续提升，获得整车厂持续定点项目，随着项目订单的持续交付，以及自研产品的客户拓展和持续扩大的量产能力，未来业务增长潜力较大。另外，公司智能化业务板块，AI 驱动现有产品智能化升级带来增量收入；智能健康设备、智能终端等场景闭环逐步清晰，盈利模式逐步清晰，未来随着场景落地，收入将持续扩大；同时，机器人业务聚焦核心控制部件研发，以及实验室机器人、工业机器人及 AGV 机器人等战略投资协同，带动公司整体参与，深化应用布局，获取长期回报。公司会积极把握产业智能化浪潮中的长期增长机遇，为公司长期价值增长和投资者回报持续努力。谢谢！

3、公司的核心竞争优势？

回复：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，公司处于行业领先地位，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；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！

4、公司在机器人的竞争力怎么体现？

回复：公司在机器人领域的优势体现在核心卡位、前瞻布局与产业协同三个层面。公司主营业务为智能控制器，作为终端设备的控制大脑，公司产品已广泛应用于智能终端设备，扮演数据流转的关键媒介，在 AI 控制与智能化升级中占据不可替代的卡位；公司较早投入智能化产品研发，在智能化升级和健康智能终端有成熟研发技术储备，并积极投入关节控制、伺服电机、双足驱动等机器人关键控制部件研发，并通过合资方式与机器人企业优势互补、加速产品落地；同时，公司战略投资多场景机器人本体及核心部件企业，在获取投资收益的基础上，积极推动研发协同与业务合作机会，深度融入机器人产业链，由此形成从核心控制到关键部件再到场景应用的闭环能力，为公司持续创造长期价值。谢谢！

5、汽车电子业务定点项目成长潜力？以及未来发展展望。

回复：公司汽车电子业务目前在手订单充足，定点项目订单量较大，周期也相对较长，交付节奏是根据整车在市场的销售节奏确定；当前除前期获取的项目陆续交付之外，公司也在持续获取新项目定点，特别是自研产品的项目交付逐步起量。

汽车电子行业目前正处于以电动化、智能化为核心的产业升级与格局重塑阶段，新能源汽车与智能网联汽车的快速发展，持续拉动车联网、智能座舱、自动驾驶等关键电子部件的市场需求，公司业务市场在持续扩大。目前，公司自主研发的触控类优势产品线方案实现量产，HOD（离手检测）业务持续突破，进一步提升公司在 HOD 领域的市场覆盖与品牌影响力；能量管理类产品在高集成化、功率精度等方面取得有效进展，压缩机项目量产交付增速较快，高压电驱控制能力取得实质性突破。同时，整车座舱域控制器产品线，作为第三空间载体，实现了量产交付并获得重大新项目定点。

未来，公司将持续深化汽车电子智能控制器领域战略升

级，以"技术驱动价值创造"为核心战略导向，构建汽车电子产业生态闭环。重点强化三大战略维度：一、依托第一空间场景化智能产品的技术积淀，搭建人-车-家全场景智能交互平台；二、以"大健康"理念为引擎，打造具备差异竞争力的第三空间解决方案；三、加速技术生态迭代，在智能座舱及能量管理领域，形成覆盖智能硬件（系统及核心零部件）、AI 算法及数据服务的全栈式能力矩阵。我们将持续提升行业影响力与创新势能，深度参与汽车产业智能化、网联化、电动化变革进程，通过提供高价值软硬件集成解决方案，重新定义智能出行服务标准，为合作伙伴创造可持续发展的商业价值。谢谢！

6、近期上游原材料出现涨价情况，请问涨价对公司的影响以及公司可能采取哪些措施来应对？

回复：上游元器件价格上涨，对于公司会有一些影响，但公司也会通过多种方式来消化影响。在供应端，公司已经建立了较为完善的供应商管理体系库，可选择价格、品质、供货能力强的供应商合作，原料价格波动相对可控；成本端，公司会持续通过工艺、流程优化，稳定毛利水平，同时公司将依据订单需求计划，结合物料预期耗用量、消耗速率及价格上行趋势等关键变量，实施差异化动态备货策略，适当增加备货同时严格控制呆滞库存；客户端，公司会根据实际情况积极沟通传导。另外，公司利用全球化供应链平台优势，通过采购资源拉通、供应商体系建立、价格资源拉通、上下游产业信息拉通等方式，打造了集成与协同的供应链体系，形成了“短交期、高柔性、低成本”的集成供应链运营模式，一定程度上也保证了公司原材料价格的稳定。公司也会积极关注上下游行业变化，做好应对策略，保证公司生产经营稳定。谢谢！

7、看到公司毛利率在持续改善，请问公司对未来的毛利率如何展望？

	<p>回复：公司 2025 年度毛利率同比持续优化，主要是公司持续聚焦高价值客户及产品，推动客户结构及产品结构双向优化。目前，公司降本增效专项小组持续通过生产工艺优化、质量管控强化、采购成本精细化及管理流程优化等举措，全方位提升运营效率。同时，公司将持续深挖市场份额，聚焦高价值客户，持续投入研发提高产品综合竞争力，并积极推动降本增效措施，进一步推动毛利率恢复。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 8 日