

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：20240401

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称</b>	招商证券、天风证券、国信证券、广发证券、中信建投、兴业证券、国新证券、长江证券、华泰证券、世纪证券、银华基金、博时基金、恒泰证券、泰康资产、兴业基金、中金公司、中银基金、富国基金、嘉实基金、交银施罗德基金、长城基金、九泰基金、淳厚基金、鹏华基金、海富通基金、中信保诚基金、丰岭资本、丰沛投资、太平资产、诺德基金、淡水泉投资、自然拾贝投资、牛行资产、弘毅远方资产、大家资产、正圆投资、中邮人寿、美浓资产、长安基金、国联安基金、中英人寿、金犇投资、工银理财、国金基金、LCRICH CAPITAL MANAGEMENT、新华资产、钜米资本、东盈投资、华富基金、天风国际资产管理、Value Partners Limited、大连道合投资、瑞锐投资、3W Fund Management、汇泉基金、无锡汇鑫投资、上海人寿、新思哲投资、生命保险资产、上海长见投资、上海保银私募基金、兴合基金、循远资产、上海合远私募基金、合众资产、景顺长城基金、安信资管、观澜湖投资、英大证券、长城自营、海金（大连）投资、长城财富保险、明世伙伴基金、键顺投资
<b>时间</b>	2024年3月30日 19:30 - 20:30（通讯）

	2024年4月1日 13:30 - 15:00（现场）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总裁：刘建伟</p> <p>高级副总裁、董事会秘书、财经中心总经理：罗珊珊</p> <p>副总裁、研发中心负责人：白清利</p> <p>副总裁、汽车电子BG总经理：李海刚</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>2023年度，全球形势错综复杂，世界经济复苏缓慢，国内经济曲折前进，在多重困难挑战交织叠加的大环境下，公司高管团队经过充分的研讨，认为越是困难的时候越是好企业凸显的时候，所以我们把阶段性工作目标定义成“大变局时代的好企业”。好企业需要具备多重优秀基因，包括文化、战略、组织、经营以及未来成长空间等，最核心的是战略要清晰，组织能力要不断进步，在业务运营方面要不断地取得增长。无论外部环境如何演变，只要是好企业一定能够取得健康、稳健的发展。</p> <p>目前，智能控制器行业，不管是家电、电动工具还是汽车电子业务，都拥有巨大的发展空间。现阶段，公司经营层面希望保持销售收入的稳步增长的同时，也能使毛利率不断地提升，这是衡量一个企业基本经营情况是否健康的重要表现。同时，公司的业务发展具有充足的后劲，公司拥有巨大的成长空间。</p> <p>同时，作为一个好企业一定会为未来做更多的深度布局。因此，公司在研发、组织管理建设等方面做了很多前瞻的投入，尽管当期看来会对利润产生一定影响，但是我们相信这些投入在未来一定能够支撑企业茁壮成长。2023年，公司由于股权激励费用、无形资产摊销加速计提以及三项费用</p>

投入的影响，利润短期内受到一定影响，但这种影响是阶段性的，我们希望过去的投入在今年就开始见效，在未来能够见到更大的成效。

2023年，在业务方面，公司不断通过“两个纵向，三个横向”持续发力，在自研项目上也持续推出明星产品，并获得众多客户好评，不仅彰显了公司在市场上的强大竞争力，也为公司的持续发展注入了新的活力，挖掘了更多新的客户资源。公司在家电业务、电动工具业务上，通过对现有客户的深度耕耘，纵向提升在现有客户内的市场份额，公司进一步巩固了与客户的合作关系，实现了业务的稳步增长；在汽车电子、智能化产品、数智能源业务板块上，不断横向拓展新客户、新项目，提升公司新业务板块的销售规模。这种双向发力的市场拓展策略，使公司在市场上获得了更加稳固的地位。在研发方面，公司研发体系展现出了高度的前瞻性和创新能力，除了在汽车电子、家电、电动工具等传统业务上保持聚焦外，公司更多地聚焦于人工智能、Ai技术的创新应用、电机驱动解决方案以及低空经济控制技术领域的技术应用方面。这些新兴技术的应用不仅提升了公司产品的技术含量和附加值，也为公司开拓了新的市场空间；未来，公司将通过不断的技术创新和业务拓展，持续推动技术创新和产业升级，为客户提供更加优质的产品和服务，实现良好的业绩来回报投资者。

## 二、问答环节

### 1、国内家电企业出海对公司来说是机遇还是压力？

答：您好，国内家电企业出海布局，公司认为是机遇，公司专注于智能控制器行业发展二十余年，一直积极推动全球化战略布局，打造快速响应的差异化能力，从产能规划、供应链管理、运营管理等各业务流全方位的进行全球化产业

布局，实现运营效率快速提升。公司全球化的运营管理能力可以为国内家电出海客户提供产销协同、生产协同和供应商协同等全方位的贴近服务，实现客户满意度的提升也有助于公司纵向提升在现有客户的市场份额，为公司后续持续发展提供有力支撑。谢谢！

**2、公司在人形机器人与低空经济方面是否有技术储备和客户落地？**

答：您好，人形机器人与低空经济是公司目前重点关注的方向，公司也投入了研发资源在做相关产品研究。同时，公司拥有人机交互技术及算法、视觉识别技术及算法、电机驱动控制、传感技术、电源技术的控制等可应用在机器人方面的技术储备。在无人机的飞行控制技术，以及无人机与物流、智慧农业应用等方面也做了前期预研。目前，公司和国内外的客户有进行前期的研发交流。谢谢！

**3、公司对 2024 年度毛利率的展望？**

答：您好，从 2023 年下半年开始，控制器业务的毛利率水平保持稳中有升趋势。预计 2024 年公司毛利率也会逐步上升，主要基于以下几个因素：第一，公司遵循先进先出的原则，为保证交付而储备的高价库存在 2023 年度加速消化，现阶段基本消化完毕，因此，原材料成本上会相对稳定；第二，从客户给到的订单需求来看，公司业务增长预期较好，公司产能利用率会进一步提升，对毛利率有积极的影响；第三，公司重点关注生产经验效率的提升，包括经营管理和生产过程中的效率优化以及产品设计优化；第四，公司一直不断联合研发部门在保证产品品质的情况下进行原材料替代，不断优化产品成本。在上述多重积极因素的影响下，公司毛利率水平会得到较好的恢复。谢谢！

#### **4、公司对汇率波动风险的管控措施？**

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！

#### **5、公司全年期间费用增长较多的原因及 2024 年期间费用的规划？**

答：您好，2023 年公司费用增长较大主要是由于以下原因：第一，公司 2023 年年年终奖较上一年度增幅较大，在大环境复杂的情况下公司经营仍取得了不错的成绩，希望能够更好的激励员工；第二，公司 2022 年限制性股票激励计划，在 2023 年度计提了大额的股份支付费用；第三，公司按照会计政策从审慎的角度上加速计提了资产减值和应收账款减值。

2023 期间费用增多使公司利润短期内受到一定影响，但管理费用及研发费用的投入将赋能公司未来发展，在剔除股权激励费用的影响下，公司控制器业务板块的利润仍有小幅增长，公司整体盈利能力较为稳定。2024 年，前期投入的部分会开始初显成效，预计 2024 年不会进行大规模的增量投入，整体上期间费用会在可控的范围内。谢谢！

#### **6、汽车业务的竞争情况和未来的研发方向？**

答：您好，关于行业格局和未来发展方向我们内部也做了很多的研讨，现在汽车市场在电动化、智能化、网联化的发展趋势下，形成了非常大的增量市场，很多传统车企在向电动化、智能化、网联化转型，这就意味着在汽车电子领域会有更多新的需求，而这些新的需求还是一个足够大的增量空间，衍生了很多新的产品品类，这让每家企业都能够找到

自己的机会点，在行业细分上形成差异化。在研发方向上，由于细分行业的差异化，因此大家的研发侧重点也会不同，公司做的是平台化的底层架构布局，在平台化布局的情况下，能满足更多客户的基础化需求，同时快速适应客户个性化需求，这是公司接下来想去做方向。谢谢！

### **7、公司研发的新技术产业化落地情况？**

答：您好，公司始终将“把握先导技术，占有核心技术，转化实用技术”作为技术方针，在技术落地方面，公司注重总部与子公司之间的技术协同、业务协同。通过整合母子公司的专业技术和产品，形成了更全面的产品解决方案，同时还提高了产品的竞争力，满足了客户多样化的需求。

例如，公司新材料子公司的厚膜加热技术，这项技术在汽车电子领域的应用已经得到了市场的认可，同时其在传统家电领域的潜力也被充分发掘。厚膜加热技术的高功率密度和快速加热特点，使得它在各种需要加热功能的家电产品中都可以被广泛应用，包括热水器、微波炉、烤箱等。在厚膜加热技术基础上叠加公司智能控制器产品，使得解决方案更加完善，也进一步提升了产品的附加值。母子公司之间的技术协同，不仅提高了公司内部资源的利用效率，也为客户提供了更优质的产品和服务。

未来公司也会更多的加强技术协同，例如我们一直在做的产学研协同、上下游技术协同等，持续做好技术深入和创新，稳居行业技术高地，引领行业发展。谢谢！

### **8、关于出海的大趋势，公司在目前的经济形势下是如何把握的？**

答：您好，出海方面公司是规划的相对比较早的，2018年公司收购了意大利子公司，在那之前就开始做海外的整体

布局和规划，近几年，公司陆陆续续在越南、罗马尼亚、墨西哥等地进行了产业布局，并已经形成了良性的发展。目前，公司在越南已建立3个工厂，从最初的人员不受控、品质不稳定，到现在可以独立与客户对接，形成了完整的独立运营链条。在出海的道路上，我们现在不仅走出去了，也走的比较顺利了，还积累了丰富的经验。从公司整体战略规划来看，公司还是会坚持全球化的战略规划，不仅仅从生产制造的角度，包括供应链全球化、研发全球化、运营全球化，要实现全链条的全球化产业布局。谢谢！

**9、从目前这个时间节点上来看，公司业绩驱动因素会有什么变化吗？下游需求有没有出现好于预期的情形？**

答：您好，从客户层面来看，一些海外的老牌家电头部企业，他们在业绩方面没有大的变化；电动工具企业过去几年发展非常迅速，但是从去年的情形来看，高速增长的趋势预计开始趋于平稳，这也是一个行业发展的正常阶段；汽车行业相对特殊，随着汽车行业向网联化、智能化、电动化发展的趋势，汽车电子的需求一路增长，增量空间非常大。对于客户端的这种情形，公司也有相应的拓展策略。在传统家电领域，客户业绩平稳的情况下，我们不断通过产品优化和技术优化，带领客户的产品更新迭代，增加客户粘性度，持续拓展公司供应份额，稳居核心供应商地位，保持增长态势；在电动工具和汽车电子领域，还有非常多的客户值得公司去挖掘，2023年公司也开拓了非常多的客户，获取了很多新项目和订单，这也为公司未来的增长打下了基础，公司也还会继续深挖现有客户，同时不断拓展新的客户，拿到更多更优质的项目，保证各业务板块的快速增长。

在公司自身管理优化、技术强化的同时，我们不断的给客户做供应链优化，帮客户引入更好更优质的元器件供应

	商，为客户创造更多的价值，打造良好的互益共赢的局面。 谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月1日