

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：20240823

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	广发证券、天风证券、中金公司、中信建投、海通证券、招商证券、方正证券、光大证券、东方证券、国信证券、长江证券、嘉实基金、中欧基金、博时基金、鹏华基金、华夏基金、广发基金、汇添富基金、宝盈基金、达晨财智、外贸信托、银河基金、百年保险资管、华泰资管、招商证券资管、国联安基金、红塔证券、生命资产、创金合信基金、民生银行、野村证券、PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED、Dymon Asia Capital (HK) Limited、Pictet Asset Management、Brilliance Asset Management Limited、浙商资产、中国人寿资产、中邮人寿、中粮信托、华能贵诚信托、农银理财、杭银理财、宁银理财、中英人寿、世纪证券、中银基金、上银基金、太平洋资产、太平资产、泰信基金、翎展私募基金、玄元私募基金、华安财保资产、中意资产、正松投资、榕树投资、广发租赁、煜德投资、华泰保兴基金、宏鼎财富、创富兆业、横琴盈盛和私募基金、长城财富资产、东瀛投资、聊塑资产、合众资产、源乘私募基金、长安基金、恒健国际、米仓资产、循远资产、九泰基金、摩根士丹利基金、标朴投资、圣熙资产、鹤禧私募基金、序列私募

	基金、清和泉资本、建信养老、乾璐投资、沅沛投资、五聚资产
时间	2024年8月23日 09:00 - 09:30 2024年8月23日 15:00 - 16:00
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>2024年以来，全球经济逐步复苏，行业波动趋于平稳，公司四大业务板块稳步推进。新客户及新项目拓展持续向好、订单饱满，业务发展动力充足。公司也积极组织产品生产交付，满足客户及市场需求。</p> <p>报告期内，公司整体经营情况可圈可点，在行业供应结构重建、海运环境拥挤叠加运费上涨以及政治经济形势持续紧张的大环境下，实现了营业收入和归属于上市公司股东的净利润双增长。实现营业收入 45.69 亿元，同比增长 26.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.98 亿元，同比增长 2.21%。其中，控制器业务板块实现营业收入 44.97 亿元，同比增长 30.99%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.09 亿元，同比增长 28.33%；2024 年单二季度，控制器业务板块实现营业收入 25.35 亿元，同比增长 38.62%，环比增长 29.18%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.06 亿元，同比增长 21.41%。</p> <p>经营层面上，公司各业务板块均取得了不错的成绩。家电业务板块实现营业收入 23.54 亿元，同比增长 34.56%；汽车电子业务板块实现营业收入 3.45 亿元，同比增长 78.90%；智能化产品业务板块实现营业收入 5.67 亿元同比增长 34.56%。</p>

公司合并报表层面净利润虽然受钺昌科技行业波动产生了一定影响，但公司控制器业务，在计提了股权激励费用及年终奖，以及同比汇兑差额较大的情况下，净利润仍实现了较好的增长。总体来看公司整体经营情况持续向好。

今年以来，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。上半年公司降本增效初显成效，整体费用率下降 0.12%，控制器业务费用率下降 0.78%。

资本结构方面，公司上半年度经营性现金流下滑主要是由于业务增长，尤其是国内业务实现了翻倍增长，应收账款较多；同时为了满足客户交付需求进行了原材料备货，导致资金占用比较多，随着后续交付加速，应收账款回款加速，经营性现金流也会得到有效改善。

二、问答环节

1、目前公司汽车电子在手订单中 ODM 项目占比是多少？

答：您好，公司汽车电子业务多年来一直稳扎稳打，每年都有大幅度的增长。在技术方面，公司在已有车身控制及热管理平台控制的基础上，结合市场不断进行创新及定义，积极参与新能源及电动化整车智能驾驶、智能座舱、智能网联等核心领域的未来技术预研，公司现有产品线已涵盖了从热管理系统、车身控制到整车部分核心系统及单体部件等多

个未来整车的核心领域，前期的研发投入目前已经开始有明显的市场反馈。目前公司在手的滚动订单 90 多亿左右，ODM 项目数量占比约 20%-30%，随着公司不断加深核心研发投入，ODM 项目的占比也会越来越高。谢谢！

2、请问公司在深圳新建设生产基地的原因？

答：您好，由于公司智能控制器业务规模持续扩张，全球化产能布局进一步深化，目前公司在海内外多个地区均有产能布局，各生产基地根据客户需要以及交付需求合理规划生产。另外，由于深圳工厂的智能制造优势、管理成本优势以及珠三角的供应链优势，客户更愿意选择在深圳工厂进行生产，因此产能向国内其他地区工厂的转移需要综合考虑到客户的交付需求以及供应链成本，公司的整体产能分布略有不均。目前，公司深圳光明生产基地作为公司最主要的生产基地，已经超负荷运行，为保证正常生产交付，公司已外租生产厂超过了 6 万平方米，新增产能建设可有效缓解深圳工厂产能压力；同时，经过公司管理层审慎考虑，结合未来业务发展进行综合评估，自建产能比外租更具有优势，同时可以进一步完善产业布局，新的产能布局也能够覆盖未来 2-3 年的业务增长需求。谢谢！

3、从半年报来看公司国内业务增速明显高于国外业务的原因？

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、请问上半年公司海外客户的收入占比大约是多少？目前单个客户的收入上升速度有减缓吗？

答：您好，公司营业收入海外客户占比相对较高，上半年海外客户收入占比 60%左右。单个客户的增长方面，例如西门子、惠而浦等，增长速度也相对较快。因此在公司的前 5 大客户中，海外客户占比较高，单个客户的增长情况也相当不错。谢谢！

5、目前公司在人工智能的浪潮下有哪些布局？

答：您好，公司在人工智能发展初期，就开始布局智能化产品业务，基于公司多年在智能控制器行业的积累，结合大数据与人工智能技术、移动互联技术、通讯技术等实现传统设备的智能化升级。智能化产品业务涉及智能家电、智能家居、健康医疗与护理、智能建筑等应用领域，产品涉及空气净化器、扫地机器人、泳池清洁机器人、智能床垫、智能书包、安防报警系统、门禁防盗系统、中央供暖系统、温湿度控制系统等产品品类，未来公司也将紧抓人工智能的浪潮，持续投入研发，提速智能化产品业务的发展。谢谢！

6、请问墨西哥工厂的产能规划是多少？主要生产哪些产

品？

答：您好，公司对墨西哥的产能规划大约是 5-6 亿。整体来说，我们主要面向两大产品品类，电动工具与汽车电子，也可以根据客户需求安排家电控制器的生产。谢谢！

7、国内产品毛利水平是否低于海外产品毛利水平，随着国内业务增长较快，是否会对毛利水平产生影响？

答：您好，整体情况来看，海外毛利水平高于国内毛利水平，但国内业务模式与海外模式不同，国内业务整体上更加短平快，公司采用专项的策略来优化国内业务的毛利水平，通过简化管理流程、采用更具性价比的原材料、灵活交付、柔性生产等方式提升国内业务毛利，从而不影响整体控制器业务的毛利水平。谢谢！

8、请问铖昌科技经营情况及全年业务展望？

答：您好，您好，2024 年上半年，受客户需求计划、定价机制的影响，铖昌科技交付进度较慢，导致营业收入有所下滑；叠加客户回款较慢，形成较大应收账款，计提了较多的信用减值损失，导致铖昌科技净利润短期承压，整体经营情况不太理想。目前，从订单情况来看，行业需求已有所恢复，铖昌科技陆续获取了较多新项目订单，多集中在下半年进行交付，为全年业绩带来一定收入贡献；同时，铖昌科技目前在保交付、保回款方面做了积极安排，制定了专项计划保证全年业绩目标实现。展望未来，铖昌科技的技术研发水平处于行业领先地位，在卫星互联网市场占据较大优势，该行业空间广阔，发展潜力巨大，为铖昌科技可持续发展奠定坚实基础，我们对铖昌科技未来发展充满信心。谢谢！

三、总结发言

	<p>2024 年上半年，公司以夯实管理、提升业务作为战略目标，希望成为现有环境下的好企业——每年实现好的业绩增长、提供好的就业机会、拥有科学的管理策略；通过技术以及终端需求，引领行业发展，向客户输出更多、更高的附加服务，与客户共同成长与发展。最后，感谢各位投资者的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 23 日