

浙江盾安人工环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>申银万国证券研究所刘正，信达证券罗岸阳、尹圣迪，横华国际证券张颖飞，汇丰前海证券陈家崧、田磊，九禄投资盛江宏，浙江雨融投资毛明土，钱江新城金融投资周炜，泊通投资张奕扬，上海红岸资产林谋宗，今越科技蔡家超，明源开展俞志坚，投资人沈华军、陈超、徐达、郭旷，中国证券报陈一良，证券时报李小平，证券日报吴文婧，上海证券报刘淙</p>
<p>时间</p>	<p>2021年10月12日</p>
<p>地点</p>	<p>诸暨市店口镇解放路288号</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>总裁李建军、董事会秘书江冰、证券事务代表王晨瑾</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 问题 1、今年上半年公司制冷配件业务增速 64%，远超上半年家用空调行业平均增速的原因是什么？增长较快的产品有哪些？ 答：几乎全线增长，制冷配件中增长较快的有电子膨胀阀和四通阀，其中电子膨胀阀增长 109%，稳居第一阵营；四通阀增长 86%，跃居全球第一。这样的增速，来源于公司对研发、品质、精益、自动化的持续投入，再通过一系列内部变革（如：产品线变革、自制率加大、柔性自动化打造、效率提升等）提升制造效率和交付能力，以及商用领域市场的不断拓展等。其他产品如截止阀、储液器、管组、小型压力容器等也继续保持领先优势。 </p> <p> 问题 2、大宗原材料价格上涨对公司的影响？ 答：主要是开展套期保值来规避风险，而且配件业务基本上与客户有较 </p>

完善的价格联动机制，设备业务和部分固定价客户也会相应的同步适当调价。

问题 3、上半年公司制冷设备业务增速 30%，主要聚焦哪些细分领域？

答：公司制冷设备业务主要聚焦核电、轨交、通讯、净化等特种空调领域。核电方面，公司是国内首个为第三代核反应堆配套离心式冷水机组的企业，也是国内核电通风空调行业唯一同时具备核级风机和风阀设计、生产许可证及抗震分析资质的厂家，2008 年至今已经为 30 多家核电站提供产品与服务，今年又新增中标徐大堡核电厂 3、4 号机组直接蒸发式制冷机组项目、海南昌江核级和非核级冷机项目、秦一厂改造项目、霞浦示范快堆直接蒸发式制冷机组项目，取得近三年最佳业绩。轨交空调近期增速很快，典型案例为杭州地铁运营线路 9 条中的 6 条线均为盾安提供空调设备。此外，为备战亚运会而建设的杭州机场快线也为盾安中标，预计明年 5 月完成交付。通讯空调以重力热管背板空调为代表，连续两年在中国移动集采中脱颖而出；以椭圆管核心技术为代表的电子净化厂房用 DCC 产品连续多年保持领先；冷链产品中广受客户认可的是以绿色无污染、可持续运营的 CO2 制冷系统为主的 CO2 复叠制冷系统。

问题 4、新能源汽车热管理业务的增速如何？目前已经实现量产的产品有哪些？主要客户有哪些？未来的产品规划有哪些？

答：盾安汽车热管理公司自 2017 年成立至今，其主要产品均已经取得突破性进展及长足的进步，以每年翻番的增速快速提高市场份额，今年上半年同比增长 140%。目前公司已实现量产的产品主要有：电子膨胀阀、电磁阀、电子水泵、单向阀、电磁膨胀阀、热力膨胀阀、商用电池热管理机组等；公司已规划且即将量产的产品有大口径电子膨胀阀、多通路水阀，以及完整的电子膨胀阀、电磁阀、单向阀等插装阀系列（以满足新能源汽车热管理行业集成化、模块化趋势）。此外，公司的大口径电子膨胀阀还在二氧化碳系统应用上取得突破性进展。

公司已与主流新能源车企及系统公司建立了合作，包括比亚迪、蔚来、理想、一汽、上汽、吉利、长安、合众、零跑等主机厂，法雷奥、空调

国际、马瑞利、三电、松芝、豫新、博耐尔等车用空调系统厂及银轮、拓普等汽车零部件企业，同时公司与宁德时代、微宏动力、盟固利等电池企业及宇通、中车、一汽解放等商用车车企在商用车电池热管理领域也建立了良好的合作关系并已有供货业绩。

问题 5、公司获国家科技进步奖的微通道换热器，业务发展情况如何？

答：微通道换热器因其具有优良的性能及能效优势，是公司换热器业务的重点发展方向，近两年公司加大研发投入，自主建设制冷制热系统实验室并投入使用，具备了 CFD 流体与传热仿真分析和 FEA 结构与工艺仿真分析能力，为客户选型提供可靠依据。随着我们技术水平的提升，也越来越受到专业客户的认可，今年我们已为日本三菱大批量供货，也成功开发了美国诺岱这样的客户。

问题 6、公司对各产品线的考核维度，会比较关注哪些方面？

答：根据产品的成熟度不同，考核维度和权重也不一样，且内外有别，比如比较成熟的制冷配件三大阀（截止阀、四通阀、膨胀阀），产品线内部重点考核的是效率提升、质量改善以及超目标降本等；对于战略产品要求会更高，无论从产品线还是营销端都要着眼长远。总体而言，公司的考核导向会逐步由规模优先变为要实现“有利润的收入，有现金流的利润”。

问题 7、能效标准升级对电子膨胀阀的快速发展是否起到助推作用？

答：长远来看是必然，短期要分家用和商用两方面看，家用市场短期因为压缩机、控制、系统的优化以及成本压力等，需求似乎不那么急迫，但未来能效标准还会提升，电子膨胀阀的节能优势肯定还有发挥的空间；从商用市场看，因为像多联机、模块机等快速增长，大大增加了电子膨胀阀的应用，这也是公司今年实现电子膨胀阀销量及市场占有率快速提升的原因之一。

附件清单(如有)

无

日期

2021 年 10 月 12 日

