

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：2022-001

<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 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>申万宏源证券、富国基金、前海开源基金、广发基金、汇添富基金、嘉实基金、南方基金、农银汇理基金、鹏华基金、交银施罗德基金、长城基金、招商基金、万家基金、建信基金、国泰基金、华安基金、宝盈基金、光大保德信基金、海富通基金、泰达宏利基金、民生加银基金、平安基金、中银基金、浦银安盛基金、摩根华鑫基金、永赢基金、国寿资产、国投瑞银、前海联合基金、朱雀基金、安信基金、中融基金、东吴基金、金鹰基金、凯石基金、湘财基金、信诚基金、银河基金、合煦智远基金、恒生前海基金、恒越基金、弘毅远方基金、格林基金、汇安基金、杭银理财、Capital Group、Harding Loevner、Oasis Management、高盛资管、高毅资产、大家资管、财通资管、安信资管、平安资管、海通资管、申万宏源资管、方正资管、东证自营、国金自营、光大永明、华泰保险、太平洋资产、天风资管、太平资产、复兴保德信人寿、国华人寿、爱建证券、中信建投证券、广发证券、国海证券、浙商证券、国盛证券、华泰证券、国泰君安、景林资产、沅梓资产、赋格投资、翰潭投资、泓澄投资、华宝信托、凯丰投资、千合资本、宁泉投资、鲁商投资、同犇投资、彤源投资、双安资产、温莎资本、涌金投资、衍航投资、煜德投资、中意资产等</p>
<p>时间</p>	<p>2022年1月6日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</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、汽车热管理副总经理沙海建、证券事务代表王晨瑾</p>
<p>投资者关系活动</p>	<p>问题 1：从经营角度来看，公司过去三年发生了哪些变化？</p>

主要内容介绍

答：公司从过去的外延式扩张归回到聚焦主业和修炼内功，对非核心业务与资产进行有序处置和剥离。坚持“全员经营、专业专注、瘦身健体、提质增效”的经营主题，紧紧围绕核心主业，坚持技术与产品研发，优化产品结构，重视品质管理，各类产品市场份额持续提升，电子膨胀阀和四通阀增长显著，商用领域市场不断拓展，并且持续向内挖潜降本，从供产销各方面改善资产运营效率。经过前两年的内功修炼，2021年公司主动出击，格力等主要客户的份额持续提升，2021年前三季度主要产品产销量大幅度增长，营业收入增长，净利润相应增长。

问题 2：新能源汽车热管理业务的产品、客户、当前经营情况及未来规划？

答：盾安汽车热管理的产品结构比较齐全，冷媒侧有电子膨胀阀、电磁阀、单向阀、热力膨胀阀、组合阀、插装阀，水侧有多通的水阀、水泵等零部件。客户开拓方面，在国内新能源汽车行业覆盖率较高，大部分的主要客户都有已经落地的项目或在进行中的项目，主要有比亚迪、蔚来、吉利、一汽、上汽等主流客户。目前在进行中的、已经落地和已经批量的项目接近 140 个，未来 3-5 年已经批量的项目总量纲金额约 9 亿元，已经定点还没有进入批量的项目总量纲金额约 8 亿元，还在争取中的项目有 60 多个，其总量纲金额接近 40 亿元。

问题 3：新能源汽车热管理业务所对应的产值水平？产能扩张是否面临瓶颈？

答：目前汽车热管理业务的产能利用率还远未达到预期，对应交付产品是绰绰有余的。目前的预期订单已经远超出之前的预算，所以 2022 年的产能还会再扩，以应对后期可能爆发性的增长需求。汽车行业的规划性较强，会给到我们准备的时间，从 2021 年上半年开始公司一直加大产线的投入，目前基本上都布局到位了，我们有把握不会出现产能瓶颈。

问题 4：盾安汽车热管理的大口径电子膨胀阀有何技术优势？对于大口径针阀和球阀未来谁会是主流，如何看？

答：目前新能源汽车热管理核心零部件主要集中在电子膨胀阀、电磁

	<p>阀等。从产品的寿命、噪音、内漏、重量等核心竞争力要素上看，盾安的大口径电子膨胀阀是领先于全行业的，也是目前唯一进入量产阶段的厂家。</p> <p>相比较大口径针阀，球阀本身存在几个固有问题，一是流量精度偏差大，较难满足正常的系统要求；二是齿轮零件组合多，产品较难做到良好的一致性；三是常规来说球阀寿命相对短于针阀。另外从客户端看，主流客户无论是在现有的R134a冷媒还是未来的二氧化碳等新冷媒系统，都逐渐倾向于选择大口径针阀。</p> <p>问题 5：商用制冷配件业务当前的收入规模、远期的发展空间如何？</p> <p>答：商用制冷配件业务目前在我们内部配件收入的占比偏低，没有达到行业平均水平，结构失衡，也说明远期发展空间很大。2021 年我们在已经成立商用部品产品线的基础上，进一步将三大阀的商用和家用分开经营，细分商用市场，逐步发展。我们在商用空调领域是有技术和市场基础的，从 1995 年开始的热工业务以及 1998 年开始的中央空调业务，都是面向工业、商用客户的。</p> <p>问题 6：家用配件业务，近期除格力以外的重要客户对我们的供应份额是否有调整？未来如何预期这个问题？</p> <p>答：家用配件业务的份额每年都会有基于商业规则的调整，商业规则依旧存在并发挥作用。经过前两年公司对综合能力的锤炼，用 2021 年的主动出击已证明了我们的交付能力和品质控制能力，2022 年公司大力为发展商用配件业务，也会主动做一些调整，腾出更多精力来进一步发展和巩固自身的核心竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 1 月 6 日