

证券代码：002239

证券简称：奥特佳

## 奥特佳新能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	仁灏投资：何恒 方正证券：吴心怡、于尚民 德邦基金：王乐琛 中银国际资管：陆莎莎 太平资产：赵洋 西部证券：翟伟 永赢基金：黎一鸣 中加基金：张泽讯 上海涌贝资产管理有限公司：王贵州 中国人寿资产管理有限公司：薛海 光大保德信基金管理有限公司：魏晓雪、林晓枫
时间	2022年6月29日
地点	线上调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：窦海涛

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>一、公司新能源汽车热管理业务的增长亮点是什么？产能储备如何？</b></p> <p>本公司在新能源汽车热管理领域积累了多年研发和生产经验，在产品性能和产能方面具有一定优势。公司的新能源汽车空调系统产品获得了国内外众多主流新能源汽车公司客户的认可，销售覆盖了大部分重要电动汽车制造商的主要车型，产品的性能和质量可靠，销售收入近年来连续增长；电动汽车空调压缩机产品在公司内部迭代中已进步至第四代，在诸多关键指标上取得了优异表现，已成为吉利、比亚迪、长安、奇瑞等主机厂电动车型的压缩机供应商。</p> <p>随着公司产品力的不断提升和市场营销力度的加大，公司新能源汽车热管理产品的客户广度、业务深度也在进一步扩大。2021年，公司新能源汽车热管理产品的收入占比超过40%，比率远超同期国内市场的电动车渗透率，表明公司的新能源化战略转型取得了明显成效。今年以来公司获得的新能源业务订单保持较快增长，在新能源汽车市场发展格局不发生重大变化的情况下，预计今年新能源热管理收入仍将继续较快增长。</p> <p>目前，电动汽车压缩机产品订单饱满，处于供不应求的状态。公司已千方百计提升现有产能。公司新的年产100万台电动压缩机生产线已经在建设中，预计今年下半年将形成产能。为了应对市场快速增长的需求，公司还准备进一步投资以扩大电动压缩机产能。新能源汽车空调系统方面，随着客户需求的增长，未来也面临着增加产能和布局优化的需求，目前正在筹划中。</p> <p><b>二、原材料价格上涨对公司业绩的影响情况怎么样？公司如何克服这个困难？</b></p> <p>2021年以来，公司生产所需的主要原材料——金属、塑料制品、机电制品、车规级芯片等均大幅涨价。由于原材料成本在产品总成本中占比较高，且公司无法立即将涨价成本转移给</p>
-----------------------------	--

客户，因此当年原材料涨价对公司业绩影响较大。今年以来，部分原材料价格继续居高不下，公司采取了降本节约增效、对有涨价预期的原料适当扩大采购储备、与客户谈判提价等方式应对，目前各项措施均取得了一定成果。具体的数据还要看定期报告的财务分析。

**三、公司境外业务亏损的主要原因是什么？今年能否改善，能否盈利？**

公司境外业务的亏损主要集中在子公司空调国际美国分公司。该分公司的业务模式是，从亚洲进口零部件，在美国当地进行加工并组装，向邻近客户供货，生产的主要产品是电动汽车的空调系统。该公司业务量自 2020 年起大幅增长，恰逢新冠疫情肆虐，接连遭遇了供应链紊乱、运营费用和人力成本大幅增长、洲际物流价格暴涨、原材料涨价等众多严重不利因素的干扰，导致业务成本高企，且难以及时向客户传导，产生亏损。今年以来，公司已采取了多项措施降低成本，一是优化人力结构，提高自动化水平，降低人力成本；二是改善物流策略，降低物流成本；三是产品提价。同时，美国当地疫情防控措施解除和国际海运价格下跌等因素在客观上也降低了一部分成本。公司将继续深入推进美国业务提升毛利，全力争取年内扭亏。

**四、为什么公司空调系统业务的毛利率水平较其他产品类别的毛利率低？有没有毛利比较高的产品？**

汽车空调系统产品市场的整体毛利水平在 12%至 15%左右，明显低于汽车空调压缩机产品。相较空调系统而言，压缩机产品工艺更为精密，工序更为复杂，质控难度更大，生产商自主加工完成度更高，因此其毛利水平也较高，其中新能源压缩机产品售价较高，毛利也略高于燃油车压缩机。汽车空调系统产品中有按客户需求定制的高端产品，整体价值量较大，毛利也较高。

**五、公司新能源汽车空调压缩机目前的客户有哪些？市场占有率如何？燃油车用的压缩机是否出现下滑？**

公司新能源汽车空调压缩机目前的客户主要有吉利、比亚迪、长安、奇瑞、北汽、零跑等国内知名自主品牌汽车制造商。目前还在不断拓展新的客户群体，重点目标是主要纯电汽车生产商的主流车型。电动压缩机的产销量在不断提升，市占率也在稳步提升。

燃油车用的压缩机业务受到汽车市场结构整体变化和疫情的冲击，的确有所下降，公司期待下半年市场有所恢复。此外，随着疫情趋势好转和美国对华关税环境改善，我们也希望燃油车用压缩机在后市场和出口市场出现新的亮点，弥补近期的产销量下滑影响。

**六、公司对储能系统热管理业务的增长前景怎么看？主要的业务优势是什么？目前单台设备的价值量有多少？**

电池储能是未来储能行业的重要发展方向，随着国际新能源风潮的兴起，以及我国“两碳”目标的提出，储能电池组的部署将在未来相当长的一段时间内成为行业发展的推动力。我们预测到 2025 年，电池储能设备都将保持高速复合增长。作为涉及大型电池储能设备基本性能、寿命、安全性等重要因素的热管理系统，可以获得同步高速发展的机会，公司对此业务非常看好，为此成立了专业子公司埃泰斯公司，并为该公司实施了引资，目的就是促进其快速发展，抢占市场先机。

目前，埃泰斯从事储能热管理业务有以下三个优势：一是移植自汽车热管理系统的技术经验，可以与储能热管理需求高度契合；二是公司开展业务较早，技术储备较为丰富，与客户建立了良好稳定的协作关系，占据了一定先机；三是公司产品线丰富，产能和技术储备充足，有信心在业界保持较为领先的位置。

储能热管理设备的价值量远大于汽车空调系统，视所适配

	<p>的电池组的规模的不同而有所差异。</p> <p><b>七、公司是否准备继续推进现有的股权激励计划？是否有 意实施新的股权激励计划？</b></p> <p>目前公司执行的股权激励计划是 2021 年初推出的期权激励计划。由于第一期的公司业绩考核目标未完成，因此第一期的期权已经注销，后续两期计划仍在执行中，目前没有变化。</p> <p>公司将根据业务发展规划、人才稳定和引进的计划、股价变化和股权结构等一系列因素综合考量，不排除未来推出新的股权激励计划的可能性。</p>
附件清单(如有)	无