

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：2022-004

| | |
|------------------|---|
| <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</p> | <p> 申万宏源证券、前海开源基金、鹏华基金、汇添富基金、南方基金、嘉实基金、诺安基金、鹏扬基金、平安基金、宝盈基金、申万菱信、博时基金、广发基金、融通基金、摩根华鑫基金、浦银安盛基金、上投摩根基金、财通基金、九泰基金、东方基金、银河基金、长城基金、国联安基金、海富通基金、华夏基金、新华基金、鑫元基金、信达澳亚基金、兴业基金、民生加银基金、汇安基金、合远基金、恒生前海基金、恒越基金、红塔红土基金、红土创新基金、拾贝投资、国泰证券、中信保诚基金、中金公司、Stoneylake、Briliance、青骊投资、奇点资产、东方红资产、Coreview capital、金鹰基金、招商基金、财通证券资管、正心谷资本、高毅资本、正心谷资本、WT Asset、国君资管、国寿资产、泰康资产、东证资管、高盛资管、Point72、Patrick、百济投资、宝英投资、宝英资产、保银投资、财通资管、翀云基金、东北证券、东方阿尔法、方圆基金、方正资管、复胜资产、富善投资、富善投资、广州好投私募、国华人寿、国华兴益、国新投资、国信投资、宏羽资产、泓澄投资、华富基金、华泰证券、华泰自营、汇升投资、嘉实基金、建信信托、建信养老、健顺投资、猎投资本、农银理财、平安养老、钦沐投资、勤辰资产、群益投信、人保资产、睿郡资产、山西证券、上海证券、同犇投资、潼骁投资、西部证券、易同投资、煜德投资、源乐晟、运舟资本、招商自营、中金资管、中睿合银、中信资管、朱雀基金 </p> |
| <p>时间</p> | <p>2022年7月18日-22日</p> |
| <p>地点</p> | <p>电话会议</p> |
| <p>上市公司接待人</p> | <p>副总裁、董事会秘书章周虎、财务总监徐燕高、汽车热管理副总经理沙海</p> |

| | |
|---------------|--|
| 员姓名 | 建 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问题 1：公司 2022 年半年度经营业绩情况？</p> <p>答：公司于 2022 年 7 月 15 日发布了 2022 年半年度业绩预告，除关联担保冲回前期计提的预计负债外，公司从供产销各方面持续改善资产运营效率，生产经营稳定运行，经营业绩稳步增长，扣除非经常性损益后的净利润稳中有升。</p> <p>问题 2：如何看待传统车企及空调行业上下游企业转型做车用电子膨胀阀或电磁阀的情况？</p> <p>答：车用阀的行业发展还远未成熟，有更多企业加入进来是必然趋势，我们也是行业后入者，愿意拥抱变化、拥抱竞争，共同推进行业进步。目前车用阀技术处在较为快速的迭代阶段，而客户对新供方又有较长的上车验证周期，这对新入者来说是不小的挑战。随着行业发展趋向成熟，技术迭代放缓，那时可能会面临更激烈的竞争局面。</p> <p>问题 3：盾安汽车热管理的大口径电子膨胀阀的技术优势以及应用？</p> <p>答：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。产品采用内平衡设计，有独特的轴承和软密封结构，具备低内漏、流量调节覆盖范围广、噪音小、体积小、耐杂质、高寿命等优势，且对压力不敏感，可以适应二氧化碳新冷媒系统，使其具备更多应用场景。</p> <p>大口径电子膨胀阀核心优势在于产品兼容性，小开度时满足流量精度调节，能替代小口径电子膨胀阀，同时具备电磁阀全开功能及双向截流截止功能，在热泵系统中可以替代电子膨胀阀+电磁阀+单向阀，具备较强的经济性。</p> <p>问题 4：如何看待二氧化碳热泵阀技术储备？</p> <p>答：目前新能源汽车热管理的技术正朝着热泵化方向发展，二氧化碳热泵阀的应用是大口径阀的应用领域范围，盾安大口径阀的技术优势在二氧化碳热泵阀领域中能够保持。目前阶段技术迭代的速度还是比较快的，各种新的功能需求也在逐步提出，等行业发展成熟，技术迭代才会逐步</p> |

变慢，最终趋于稳定。针对目前快速迭代的阶段，结合整车厂对新产品的认证周期较长，要求供应商具备更快的响应速度，更优秀的新品迭代能力，为此我们也做好了相应准备。

问题 5：汽车热管理业务目前的产能是否能够满足客户需求？未来的产能扩张计划？

答：目前公司产能能够满足客户实际的装车需求。从 2021 年上半年开始公司一直在加大产线的投入，新增产线投产时间大概在 3-5 个月，汽车行业的规划性较强，会给到我们准备的时间。2022 年可能会开始针对大口径阀的扩产准备，方案确定后就会开始设备采购工作。目前小口径产能 450 万/年，大口径产能 150 万/年，电磁阀产能 450 万/年，可以满足市场需求。

问题 6：商用制冷配件业务以及外贸业务情况？

答：商用制冷配件业务目前在公司制冷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。国外营业收入从 2015 年的 7 亿元增长到 2021 年的 17 亿元，泰国工厂桥头堡作用充分发挥，效果显著，目前北美市场是公司开发的重点。

问题 7：格力成为控股股东后是否会介入盾安业务规划？

答：整体上还是以公司管理层为主，公司的经营管理思路清晰，对市场的理解、竞争策略、产品的开发比较成熟，经验丰富，格力认可公司管理层的想法并相信管理层能力。公司与控股股东将充分发挥在技术研发、生产制造、市场拓展等方面的协同效应，实现公司跨越式发展。

问题 8：公司制冷配件业务毛利率偏低的原因？

答：公司制冷配件业务毛利率与竞争对手的差异主要是因为产品类别与

| | |
|-----------------|---|
| | <p>市场结构等存在差异，公司近年来果断调整战略方向，优化产品结构规划，努力填平产品及市场结构洼地，加强市场拓展，力争打造差异化产品优势。</p> <p>问题 9：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：家用制冷配件业务的份额每年都会随市场竞争情况而调整，产品竞争力（成本、质量、保供能力等）是决定市场份额的关键因素。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公司的交付能力和品质控制能力，2022 年公司为大力发展商用配件业务，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> <p>问题 10：公司接下来如何提升新能源汽车热管理产品单车价值量？</p> <p>答：一方面与系统厂商产品、技术迭代保持同步；另一方面与合作伙伴研发出更具竞争力的集成系统。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 7 月 22 日 |