

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：2022-005

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 checked="" 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	方正证券 分析师：庞士伟、王玉 中欧基金 研究员：范适
时间	2022年9月8日上午
地点	扬州市，子公司江苏埃泰斯新能源科技有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：窦海涛 证券事务专员：鲁娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司压缩机业务未来趋势如何？</p> <p>答：公司汽车空调压缩机业务上半年总销量有所下降，主要原因是传统汽车销量出现结构性整体下降，带动压缩机销量下降。同时，电动压缩机产能无法完全满足市场需求，其增量尚不能弥补传统压缩机下滑的缺口。</p> <p>压缩机业务预计三四季度会出现好转，一是因为传统压缩机订单有所恢复，二是电动压缩机产能持续增长。当前公司压缩机业务生产成本已较历史高位回落，下半年业绩有望明显回升。长远看，传统车压缩机需求将随着市场的整体电动化而继续下降，我们将把逐渐过剩的产能由OE转向后市场、由国内需求转向仍对传统车有强劲需求的新兴市场，用足用好现有产能。</p>

二、同是做压缩机业务，牡丹江富通的利润水平高于南京奥特佳的原因为何？

答：牡丹江富通汽车空调有限公司属于公司的压缩机整体业务板块，其部分研发、设计、部分管理费用是由同属该业务板块的南京奥特佳新能源科技有限公司承担的，因此牡丹江成本较低；此外，牡丹江富通的客户稳定，其产销的商用压缩机尤其是配套重卡的商用压缩机毛利水平稍高于乘用车产品。

南京奥特佳的生产成本也在降低，由于原材料价格下跌等因素传导机制存在一定的滞后性，所以其经营业绩回暖将主要体现在下半年。

三、传统压缩机的生产线能转化为电动压缩机生产线吗？

答：由于复杂程度存在差异，因此传统压缩机生产线无法直接转化为电动压缩机生产线，公司的电动压缩机业务生产线需要新投建。目前正在建设的有一条年产 100 万台电动压缩机的生产线，未来公司还将应市场形势变化，继续投建更多电动压缩机产能。

四、公司历史上有过较多的兼并收购行为，这会不会对公司管理造成一定困难？

答：公司规模较大的收购行为有两次，一次是收购牡丹江富通，一次是收购空调国际集团。牡丹江富通已完全融入公司的压缩机业务板块，公司对其管控情况良好。空调国际集团之前是纯外资公司，管理文化上与本土企业存在差异。但是公司对其的管控力度并不弱。目前中国已经成为空调国际最大的单一市场，空调国际集团的管理团队、技术团队基本实现本土化，我们对境外基地的管理也很强，但其运营成本较国内高。

五、汽车空调系统业务目前有没有开发新的客户？毛利率状况如何？

答：公司一直在积极开发新客户。这里的新，主要指主流车企的新车型。由于系统需要针对车型专门设计，一些关键的

	<p>零部件不完全通用，因此需要按车型争取业务。今年以来公司在新能源汽车空调系统领域获得了不少新增订单，产能利用率比较饱满，老客户的业务也比较稳定。空调系统业务的毛利率现在处于较低水平，主要是竞争策略、原材料价格变动、出货量规模差异等原因造成的。目前公司也在调整策略，对部分客户提价，而随着原材料价格整体回调，产品出货规模效应增加等因素，空调系统的毛利率有望回升。可以说，无论是空调系统，还是压缩机业务，包括境外业务，其成本压力最高的艰难时刻已经过去，未来公司有信心在新的基础上增强盈利能力。</p> <p>六、埃泰斯的储能热管理业务盈利能力如何？是否有意引入新的投资者？</p> <p>答：埃泰斯自今年2月获得注资，7月迁至扬州现址，经营能力和产能均有明显提升，当前的盈利能力较好，符合投资人的期待。目前正在强化质量管控和新技术新产品的开发，保证交付。埃泰斯有意引入可再生能源发电储能产业链的战略投资者，以增强自身实力，共同建设储能热管理业务生态圈，分享市场增长的蛋糕。目前其拟议的估值水平已超出其今年1月引资时的估值水平，公司正在评估为埃泰斯引资的具体方案。</p>
附件清单(如有)	无