

司专注冰箱压缩机行业30余年，形成了自身独特的优势，产销规模上连续多年保持冰压行业第一，研发能力处于全球行业领先水平，形成了多工质、规格齐全的产品系列，可满足客户不同需求，在行业内具有较大的品牌影响力。

3、过去三年产品价格都在130附近波动，请问去年成本上升，产品提价难度大么，还是价格是协议价呢？

答：公司产品的价格是根据市场的需要和客户的要求进行洽谈，销售价格是受原材料、客户需求量、汇率等因素影响，并不是协议价，因此销售价格每年都有所变化。

4、公司新能源汽车压缩机业务主要客户有哪些？还有哪些在拓展，什么进度呢？

答：公司旗下上海威乐的主要客户除了五菱，还有东风雷诺系列、合众汽车等。目前新能源汽车压缩机市场前景良好，但也存在着风险，上海威乐公司近年来不断加大产品技术研发，积极拓展新的客户。

5、公司在新能源汽车压缩机新业上的定位和布局请介绍下？明年的目标是多少？

答：新能源汽车空调业务作为公司大力发展的新业，公司从资金、管理、技术等方面全力支持上海威乐的发展。从近两年看，新能源汽车空调销售大幅增长，今年年初公司确定的新能源汽车压缩机目标是产销量确保18万台，力争22万台，我们将努力实现这个目标。明年的目标正在制定中，初步的考虑是增长幅度要大于新能源汽车的增长幅度。

6、如何看待上海威乐的盈利空间？

答：上海威乐公司前期盈利不佳，主要原因包括：（1）因客户知豆公司申请破产重整，上海威乐核销对其应收账款6864万元；（2）收购之前上海威乐产品结构较差，公司进入后，近两年逐步拓展中高端产品，也得到了市场的验证；（3）上海威乐存在业务不聚焦问题，还有一些其他的亏损业务，目前也进行了剥离。目前上海威乐还在培育期，需要大量的投入，从长远看发展前景是巨大的。

7、请介绍下公司扫地机器人的发展方向及特色产品？

答：公司扫地机器人产品主要为OEM为主，自主品牌还在市场拓展中。长虹格兰博目前主要还是要练内功，提升自己的技术开发和生产制造能力，努力成为行业中有竞争力的企业。

8、公司旗下的华铸机械公司目前生产情况如何？能否做一体化压铸业务？

	<p>答：公司投资设立华铸机械公司，主要经营生产压缩机配套零部件铸件，主要考虑保障公司压缩机基础部件供应链安全。公司不涉及一体化压铸业务。</p> <p>9、问：公司是否有做空气热泵产品的计划？如何看待海外相关需求的增长？</p> <p>答：空气热泵产品和公司的空调压缩机产品在结构、产线等有很大差异，公司目前聚焦汽车空调压缩机产品，全力研发掌握涡旋压缩机核心技术。</p> <p>10、问：在新能源汽车空调压缩机业务上，公司的发展规模是如何规划？团队配置上如何？</p> <p>答：1、上海威乐将致力于提升自身综合能力，向行业前三的目标前进。2、目前配置了包括有多名博士在内的较强研发团队，同时公司利用多年积累的管理经验和技術能力，全力支持新能源汽车空调压缩机的发展。当然，面对发展目标，我们在人才方面还需要持续投入，也欢迎行业内有志之士加入。</p> <p>11、新能源汽车空调压缩机业务是目前的热点，新进入者很多，公司如何能在竞争中胜出？</p> <p>答：新能源汽车空调压缩机产品在技术原理上都很明确，核心在于生产出性能优良、质量可靠、成本有竞争力的产品并向客户提供优质的服务，需要长期不懈的坚持和投入，比拼的实质是综合实力。正如公司的冰箱压缩机产品，通过不懈的努力击败领先的竞争对手实现行业龙头地位，因此公司有信心推动新能源汽车空调压缩机业务的成长。</p> <p>12、在年报中披露的研发进展中，部分车型在研，如果有新客户合作，也是要从定型之前就开始配合研发么？研发的周期如何？</p> <p>答：因每个客户的车型和标准需求不同，公司新的客户有定型之前就开始合作的，也有定型之后才介入合作的。新能源汽车空调压缩机产品开发的流程为选型→设计→匹配→路试，因此需要较长的周期，从研发到量产一般需要1-2年时间。</p>
附件清单（如有）	上述特定对象均签署承诺书
日期	2022年09月15日