

证券代码：301070

证券简称：开勒股份

开勒环境科技(上海)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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	人保资产、晨燕资产、开源证券、中信保诚基金、巽升资产
时间	2023年10月16日(周一)上午10:00~12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长 卢小波 2、董事会秘书 卢琪琪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司 HVLS 风扇业务的应用领域？收入和盈利能力？</p> <p> 公司 HVLS 风扇广泛应用于车辆制造、机械加工、高端制造、物流商超等众多行业，其中 80%应用于工业领域。</p> <p> 经过 13 年的发展，2022 年公司实现营业收入 3 亿元以上，并保持稳定增长；目前公司 HVLS 风扇产品毛利率稳定在 40%左右。</p> <p>2、公司布局工商业储能业务的原因背景？</p> <p> 公司布局工商业储能业务的原因有以下三点：</p> <p> （1）公司 HVLS 风扇业务与工商业储能业务在客户资源、销售和服务渠道及业务模式上具有高度的协同性，可以快速进入工商业储能领域。</p> <p> （2）近期工商业储能的相关利好政策不断释放，促进了工</p>

商业储能行业的发展；同时市场上波峰波谷的电价差越来越大，工商业储能的经济效益也越来越明显。

(3) 工商业储能行业处于发展初期，市场渗透率比较低，未来发展空间比较可观。

3、公司在工商业储能的核心竞争力？

(1) 工商业储能业务是公司的战略型业务，公司工商业储能业务的差异化战略定位是工商业储能渠道开发和运营服务的整体提供商，公司集研发、生产、销售、投资、运营于一体，整体业务效率较高。

(2) 公司 HVLS 风扇业务与工商业储能业务在客户画像、渠道、管理模式和业务模式等方面高度一致，公司可将在 HVLS 风扇业务上积累的 10 多年的经验快速复制并应用到工商业储能业务上。

(3) 公司在工商业领域已经有 10 多年的品牌沉淀和积累，为公司在工商业储能领域树立自己的品牌地位提供了有力的支撑。

4、工商业储能业务与 HVLS 风扇业务的协同性有哪些？

(1) 客户资源协同：公司风扇业务 13 年来积累了近 3 万次工商业客户服务，每年有较大的新增客户数量，并且分布在浙江、江苏、上海和广东区域的客户合计占比为 50% 左右，存在一定的转换空间。

(2) 渠道协同：公司 HVLS 风扇业务有 100 人以上的销售团队，并且国内基本上都是直销模式，可以对现有的客户进行二次开发。

(3) 运维服务协同：公司有 100 人以上的运维服务人员，可以为客户提供 7×24 小时的快速响应服务。

(4) 品牌力：公司在工商业领域有十多年的品牌积累和沉淀，可以帮助公司在工商业储能市场快速树立品牌形象。

5、工商业储能业务的业务模式和盈利模式？

	<p>公司工商储能业务的战略定位是工商业储能渠道开发和运营服务的整体提供商。</p> <p>公司以工商业储能场景的滚动开发为中心，叠加工商业储能场景开发、储能电站建设、交付等标准化服务和电站运营服务，获取工商业储能场景的综合收益，主要包括服务收益、电站运营收益等。</p> <p>6、工商业储能业务核心技术团队来源？</p> <p>工商业储能核心技术团队来自市场招募，大部分是行业从业 10 年以上的人员。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023-10-16