

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：2024-001

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	博道基金、开源证券、上银基金、彤源投资、微积分私募、易米基金、银河基金、刘和勇
时间	2024年03月13日(周三)下午14:00~16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书 卢琪琪 2、投资者关系 陈樟
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 风扇业务开拓海外市场发展情况？</p> <p>2023 年，公司在发展境内业务的同时，也积极拓展海外业务。由于 HVLS 风扇起源于欧美等发达国家或地区，国外市场对 HVLS 风扇的认知和认可度较高，在积极开拓境内市场的同时，公司充分抓住境外市场发展的有利时机，发挥自身产品性价比优势，大力拓展境外市场，未来公司将把重点放在对东亚、东南亚、中东、欧洲、北美市场的开发上，加大对展会的投入；公司也在新加坡设立海外运营中心，逐步完善海外运营团队的搭建，增加境外市场销量。</p> <p>2、HVLS 风扇在国外市占率多少？国内外最主要的竞品是哪些企业？</p> <p>公司不断加大对国外市场的开拓，境外收入的占比不断提高。目前同行业主要从事 HVLS 风扇业务的其他公司未在境内或</p>

境外市场上市，公司 HVLS 风扇产品产销规模位居国内同行业前列，处于领先地位。

国内外的主要竞争对手有江苏大王通风、深圳恒正通、美国 Big Ass、Macro Air 等。

3、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 14 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。

4、公司目前的储能业务的推进情况怎么样？

公司工商业储能业务正常推进，目前公司主要还是基于自己的储能产品，推进场景的运用和落地。公司近期的主要目标是增加工商业储能场景的丰富度，提高工商业储能场景在行业和区域上分布的广度，为公司后续业务的推进提供良好的基础。

5、公司目前储能业务的分布区域有哪些？工商业储能目前及未来的盈利模式是什么？

公司储能业务主要分布在浙江、江苏、上海、广东区域。

目前工商业储能的主要盈利模式为峰谷价差套利，未来随着行业的发展，预计还将产生电力市场需求响应、辅助服务及现货交易等模式的收益。

6、储能业务产品的核心零部件来源是哪些？

	<p>公司拥有经验丰富的专业研发团队，建立了完善的电化学储能与电力电子研发中心，自研电池 PACK 设计、RBMS（BMS&EMS 集成设计）、物联网云平台、储能产品化集成设计等核心部件，外购电芯、PCS 产品等，采用全系统“All in one”设计理念，实现电池系统、变流器、液冷机组、消防系统一体化高度集成设计。</p> <p>同时公司“产投一体化”的运营模式，通过场景运营不断推动工商业储能设备的深度研发和迭代优化，打造出更优质的产品解决方案。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024-03-13