

## 奥特佳新能源科技股份有限公司 2023 年度董事会工作报告

本公司及董事会全体成员保证本次信息披露的内容真实、准确和完整，  
没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

各位股东：

公司董事会现就 2023 年度工作情况及下一步工作计划报告如下：

### 一、公司经营形势分析

#### （一）公司经营情况概述

报告期内，奥特佳准确判断市场态势，紧密顺应中国汽车行业快速增长的景气周期，牢牢把握产品力和技术力两大基础核心能力，坚定执行董事会确立的“新能源化、系统化、国际化”发展思路，深入开展降本增效和成本管控以保障产品体系充分的价格竞争力，持续加大资源投入技术研发以保障完成客户快速增长的车型热管理适配需求，从战略的角度构筑与国内外领先车企，尤其是新能源车客户的合作伙伴关系，对接客户的车型平台化趋势，锻造性能质量与性价比俱佳的精品产品，拓宽在汽车热管理行业的领先优势，奠定业务长远发展的规划基础。在锻长板的同时，针对薄弱环节补短板，调整子公司管理架构，强化对海外资产的管控力度；强化上游供应链的控制力；提高对现金流控制精度，增强财务韧性；推动信息化体系建设与升级，提高内部管理数据精度与速度，保障公司运营控制的体系化；压实内部审计责任，依照公司治理原则扩大其内部控制审计职权范围，严防内控漏洞与舞弊风险。

经过不懈努力，报告期内奥特佳公司继续秉持“成为世界顶尖的汽车热管理系统及核心零部件供应商，为汽车行业提供高效、可靠、环保的解决方案”的企业愿景，坚持积极经营，稳健运作，奋力聚焦主业，努力克服竞争压力，在前期连续三年综合经营业绩快速增长的高基数之上，仍然实现了销售收入的稳步增长和市占率的实质性提高。但是，受市场竞争加剧和汽车终端产品连续降价引发的供应链端采购降价等因素的影响，公司 2023 年部分产品的毛利率水平下滑，净利润额同比下降，净资产收益率等指标相应下降，总体经营绩效较上年略有逊色。

具体分析如下：

**1. 市场营销绩效显著提升，拉动主营业务收入继续攀升。**公司自 2020 年以来将新能源热管理产品线作为投资重点以来，已积累了雄厚的技术研发成果和成熟的产能。2023 年，公司的一大重点工作是进一步补强市场营销能力，突出公司产品的市场美誉度，提升产品跻身主流厂商和中高端汽车终端产品的能力。在综合营销策略的鼓舞下，公司重点锚定行业优势企业，在技术上专门倾斜、在服务上优先保障，在定价等商务策略上适当折让，紧紧跟随龙头车企产生的规模效应和示范效应，在激烈的竞争环境中用实打实的销量铸造硬实力。

公司认识到，广泛覆盖各类型客户，提供多样化的产品服务是维持公司行业地位与影响力的基础，“绑定”龙头客户的主要产品平台则可凭借客户快速集聚的产品力实现自身的快速增长，两种策略各有所长，共同发力，可持续推动公司业务健康增长。

全年，公司与多家主流头部车企达成了稳固的合作关系，此类客户的巨大市场流量也为公司带来了明显的业务收入增长效应。公司 2023 年销售汽车空调压缩机 582 万台，较上年增长 11.71%，时隔一年后重新突破 550 万台大关，距离 600 万台一步之遥。其中应

用于新能源汽车的电动压缩机增幅高达 155%，实现了公司近年来压缩机品类单年的最大增幅，大大拉动公司压缩机业务板块收入的快速增长，也令该板块的毛利、净利水平明显提升，带动该板块实现了近年来最佳业绩表现。

在空调系统产品线上，同样执行了与头部车企坚定合作的战略，在巩固前期客户群体的基础上，2023 年空调系统板块大力开发造车“新势力”市场，选准战略客户和战略车型，下大力气提升产品适应性和对客户研发需求的匹配响应速度，以优质服务赢得信赖，接连获得多个市场爆火车型的热系统关键零部件订单，实现该板块收入在连年高基数增长之下的稳中有升。全年公司共销售热管理系统及其关键零部件产品（含储能热管理产品）655.23 万台套，销量同比增长 20.64%。

**2. 更加重视技术与研发，以研发带动业绩。**公司注重先进技术的研发积累，认为未来市场竞争的重要方向除了质量与价格之外，还有在新能源汽车框架下的汽车热管理技术的更新与重构，落脚点即为适应客户需求，遵循低碳节能原则，创造更高的热管理效率。2023 年是汽车行业新车型新技术集中应用，大量上市的爆发之年，奥特佳感受到了客户对热管理系统适配速度的提升。公司果断加大资源倾斜力度，全年新聘用研发人员近百人，使得公司研发团队首次突破 700 人，人员增幅达 15%，研发投入金额增幅达 17.72%，以应对压缩机和空调系统两大业务板块在研项目均同比大增的情况。壮大的研发力量使得公司新项目开发周期明显缩短，新产品和新技术落地速度提升。比如，公司精心研发并在当年上市的第五代汽车电动压缩机产品当年获得中国汽车工业协会颁发的“2023 年中国汽车供应链优秀创新成果”奖。不同板块间的研发合作愈加频繁，为公司产品平台化营销提供了便利。快速的技术研发形成了明显的生产力，带动了业绩的增长。

**3. 产能升级与布局改善持续进行。**在上年的基础上，2023 年奥特佳继续紧跟市场脉搏，推动以贴近市场、贴近客户需求为主要目标的产能升级与布局改善行动。当年电动汽车压缩机产能大幅度建设升级，提升自动化与精益控制水平，既满足了订单客户的需求，也通过了多家准入条件苛刻的新能源主流车企的审验，为下一步将产品打入更多客户铺平了道路。为适应新能源车生产基地广泛布局、新设基地较多的情况，公司近年来加大了毗邻客户兴建空调系统加工组装基地的进程。报告期内，公司在北京设立的北方基地正式投入运营，为北京及周边地区的新能源汽车主机厂就近服务，压降交易双方物流成本和库存费用，获得客户的广泛认可。公司当年被汽车界专业媒体评为“2023 年中国新能源汽车供应链百强”。

**4. 市场竞争加剧，部分海外业务经营依然面临挑战。**2023 年，汽车热管理行业的竞争进一步加剧，多家同业公司实施产业链延伸策略，产品线扩展至奥特佳业务的优势领域，全新投建的新型厂商和中小厂商为抢夺市场而展开价格竞争。上述因素使得公司的汽车空调系统产品和储能热管理产品的价格同比有所下降，毛利率降低，尽管公司总收入增长，但此类产品的利润空间同比下降。公司在北美的业务经过多年强化管理，已取得长足进步，但受当地运营成本较高的影响，报告期内仍然亏损，迅速扭亏为盈仍面临挑战，拖累了公司业绩整体表现。

## （二）主要财务数据分析

报告期公司主营业务收入 68.52 亿元，同比增长 9.98%，收入金额连续第四年增长。收入结构中，新能源汽车及储能热管理业务的占比继续提高，连续两年突破 50%。当期收入增长的主要原因是，公司新能源汽车电动空调压缩机客户明显增多，且重点客户带动公司系列产品出货量增长，使得压缩机板块当年收入增幅达 24.29%，整体拉动全公司收入增长。

报告期公司归属于母公司所有者的净利润为 7324.75 万元，连续两年盈利，但该数据同比下降 17.74%，主要原因是：

1. 压缩机产品，尤其是电动压缩机产品销量提升明显，相应规模效应和降本增效活动对成本控制起到了良好效果，业务板块收入和毛利率水平都明显提升；

2. 空调系统业务板块（含储能热管理系统）的收入增幅较低，部分产品生产成本有所上涨，同期部分产品因客户降价采购和市场价格战等不利因素，毛利水平下降，导致该板块净利润下滑；

3. 随着业务规模的扩大，公司对流动资金的需求提高，报告期公司主业经营性流动资金贷款产生的财务费用有所上升。

报告期末，公司总资产额为 127.88 亿元，同比增长 5.13%，创历史新高。主要原因是在业务规模快速增长的同时，公司利用银行信贷等负债水平提高，经营杠杆率提升，带动公司流动负债及非流动负债水平提升，并拉动总资产攀升。公司归母净资产额为 55.45 亿元，同比增长 0.37%，亦达到历史新高。受归母净利润额下滑的影响，公司加权平均净资产收益率下降 0.33 个百分点，为 1.32%。

报告期，公司营业收入用于购买原材料所支付的资金和制造过程的投入随销售规模的扩大而快速增长，导致公司现金支出增大，公司经营活动产生的现金流净额同比明显下降。由于偿还债务本金金额明显增长等原因，公司筹资活动产生的现金流净额为-2.67 亿元，较上年明显回落。报告期末，公司的现金及现金等价物余额为 5.07 亿元，同比下降 5845 万元。

### （三）报告期开展的主要经营管理活动

除日常经营外，公司在报告期内主要开展了以下经营管理活动：

**1. 提前终止 2021 年股票期权激励计划。**公司 2022 年年度股东大会审议通过了提前终止公司 2021 年股票期权激励计划并注销未行权的全部期权。该项计划的期权行权价格在报告期内大大高于公

公司股票市价，产生严重倒挂，激励工具本身已经失去了价值，无法对激励对象产生激励效果。该项计划终止实施为公司节约了部分股权激励费用。

**2. 修订完善独立董事履职制度体系，加强履职保障。**公司根据《国务院办公厅关于上市公司独立董事制度改革的意见》《上市公司独立董事管理办法》等法规的要求，于2023年修订了公司的《董事会议事规则》，规定了独立董事独立履职的权责，对独立董事在董事会各下设委员会发挥关键核心作用提供了保障支持，并制定《独立董事专门会议规则》，保障独立董事独立履职路径清晰和权限充分。

为保障全体董事、监事和高级管理人员履职行为顺利开展，间接保障利益相关方的合法权益得以充分获取，公司股东大会2023年审议通过了为董监高人员购买责任保险的议案，保险额度为每次及累积保险赔偿限额5000万元。这是借鉴市场先进实践，采用市场化手段加强董监高履职保障，完善公司治理的一项重要举措。

## 二、董事会主要工作情况

### （一）董事会会议情况

2023年度，董事会坚持规范运作，共召开了8次董事会会议。会议具体情况如下：

1. 2023年1月18日，公司召开第六届董事会第十次会议，会议审议通过了《关于公司利用自有资金开展结构化存款业务的议案》。

2. 2023年3月17日，公司召开第六届董事会第十一次会议，会议审议通过了《关于增加空调国际（上海）有限公司注册资本的议案》《关于提请股东大会选举独立董事的议案》。

3. 2023年3月31日，公司召开第六届董事会第十二次会议，会议审议通过了《关于召开公司2023年第一次临时股东大会的议

案》。

4. 2023年4月27日,公司召开了第六届董事会第十三次会议,会议审议通过了《公司2022年年度报告全文及摘要》《董事会2022年度工作报告》《公司2022年度内部控制自我评价报告》《公司2022年<内部控制规则落实自查表>》《公司2022年度募集资金存放与使用情况专项报告》《公司2023年第一季度报告》《2022年度公司利润分配预案》《2022年度财务决算方案》《关于独立董事胡振华先生接任原独立董事冯科先生在第六届董事会专门委员会中职务的议案》。

5. 2023年5月26日,公司召开了第六届董事会第十四次会议,会议审议通过了《关于终止实施2021年股票期权激励计划并注销股票期权的议案》《关于为全资子公司提供合计33.52亿元新增债务担保额度的议案》《关于使用不超过5500万元闲置募集资金进行现金管理的议案》《关于召开公司2022年年度股东大会的议案》。

6. 2023年8月29日,公司召开了第六届董事会第十五次会议,会议审议通过了《公司2023年半年度报告全文及摘要》。

7. 2023年10月30日,公司召开了第六届董事会第十六次会议,会议审议通过了《关于审议公司2023年第三季度报告的议案》《关于修订公司<独立董事制度>的议案》《关于拟续聘公司2023年年度审计机构的议案》《关于购买董事、监事及高级管理人员责任保险的议案》《关于召开公司2023年第二次临时股东大会的议案》。

8. 2023年12月28日,公司召开了第六届董事会第十七次会议,会议审议通过了《关于修订<董事会议事规则>的议案》《关于修订董事会各专门委员会工作细则的议案》《关于制定<独立董事专门会议工作制度>的议案》《关于使用自有资金开展结构化存款业务的议案》《关于使用不超过5500万元闲置募集资金进行现金管理的议案》《关于拟终止实施“中央研究院”募投项目并将其剩余募集资金

永久补充流动资金的议案》《关于召开公司 2024 年第一次临时股东大会的议案》。

## （二）董事会专门委员会履职情况

### 1. 审计委员会

报告期内，审计委员会召开了 4 次会议，对报告期内的公司定期报告审计进度、定期内部审计、内部控制工作、募集资金存放与使用情况、续聘年审机构等事项进行了讨论和审议。审计委员会及外审机构进行了有效沟通，第一次会议中，审计委员会与外审机构就高度重视收入确认、商誉减值、以及其他对利润有重大影响的关键审计事项、把握审计节奏等事宜达成一致意见。第二次会议还讨论了计提资产减值准备事宜。

### 2. 提名委员会

报告期内，提名委员会召开 1 次会议。因独立董事冯科先生离任，拟推举胡振华先生任公司第六届董事会独立董事。

### 3. 薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会召开 1 次会议，讨论终止实施 2021 年股票期权激励计划相关事宜。因公司股价很长一段时间内低于行权价，存在明显的价格倒挂，加之公司前两个考核期的实际经营业绩也与考核目标存在较大差距等因素，经征询激励对象意见后，公司审慎决定拟提前终止实施 2021 年股票期权激励计划。此外，公司拟在恰当的时机筹划新的股权激励计划。

## （三）信息披露工作

公司严格按照相关规定的要求，认真履行职责，报告期内共发布正式公告 73 份、其他公告 44 份，信息披露工作做到真实、准确、完整、及时、公平，未出现选择性信息披露、透露或泄露未公开重大信息情形，确保所有投资者平等获取同一信息。

公司董事会办公室专门负责接待投资者的来访和咨询。公司通



过深交所互动易平台、电话、电子邮件、召开网上业绩说明会、接待专业投资者调研或访谈等多种渠道回应投资者关切，增加公司透明度。

公司在与各类专业投资者交流的过程中均能保证遵守信息披露管理的规范体系要求，坚守公平信息披露原则，以事实为基础进行宣介。

### 三、下一步的工作规划

#### （一）公司的发展目标

推动公司新能源化、系统化、国际化战略的稳健落实，成为世界顶尖的汽车热管理系统方案供应商。

适应汽车市场电动化、智能化浪潮，集中力量开发新能源汽车热管理系统的综合技术，提供从压缩机到空调系统及相关软硬件的综合解决方案，利用新能源整车热管理研发方面的先发优势，全面构筑先进的技术体系；

深入促进空调压缩机业务和空调系统业务的在技术、产品、市场上的全面融合，打造软硬件合一的汽车热管理系统产品及技术方案，生产具有鲜明技术特色的过硬产品，以产品力铸造市场力，形成更加稳定、均衡的规模效应；

夯实国际经营的基础，实现管理与内部控制的统一，增强海外各业务实体适应当地市场的经营能力，提升盈利能力，实现稳中有增；

发展储能热管理系统业务，适应市场发展步伐，加深技术研发积累，巩固行业领先地位，开拓多元化业务场景。

#### （二）在 2023 年对前期战略规划的落实情况

2023 年，公司对战略规划的执行情况良好。具体表现为：

公司业务新能源化水平继续明显提升，来自新能源汽车和储能热管理的业务收入再上新台阶，占比连续两年超越传统业务；

电动压缩机和热泵空调系统等产品的工艺流程和技术研发取得新的突破，获得业界奖项与市场认可，销量提升；国际业务稳步推进，产品出口规模有所扩大，开发了更广阔的市场范围，开始探索“产品出口销售+工艺与技术输出联合生产”的对外合作新模式；

储能热管理业务开拓了充电桩热管理等新型产品形态，拓展了产品覆盖面，逐步形成覆盖新能源产业各类层面的热管理综合解决方案。

### （三）2024 年的工作规划

公司 2024 年的经营计划的核心是：

1. 加大对技术研发的投入，瞄准更高级别的客户需求和更新的技术演进路线，研发一批具有实用性的新型热管理技术和产品，深化扩大公司在汽车热管理市场的技术领先优势，继续塑造公司“技术引领”的良好形象；

2. 扩大关键产品销量，提升市场占有率，扩大收入规模，提升重点产品的毛利水平，尤其是提升前期毛利率下滑产品品类的利润表现；

3. 把提升公司归母净利润水平和净资产收益率，提高对股东的回报能力作为核心工作来抓。继续实施全员降本增效活动，千方百计降低成本、减少费用、提升业绩基础，力争由拟议中的股权激励计划提出有挑战性但可激发公司业绩斗志的利润考核目标；

4. 全力维护巩固与核心战略客户的合作关系，加大对重要车型热管理产品资源倾斜力度；加大对新兴的新能源汽车企业的营销力度，以充足的产品力开辟新市场；

5. 进一步加大对海外业务的管控力度，从国内直派核心管理人员和关键岗位，严格降低海外运营和管理成本。调整部分海外基地的业务模式，利用不同基地间的协同效应平衡产能与成本的关系，提升海外业务的财务健康度。

6. 进一步完善公司治理结构，提升上市公司质量。依据新法规和新政策，更新、健全公司治理相关机制与规则体系。强化内部控制和审计监督。认真落实投资者回报计划，执行好利润分配政策。适时依法依规开展市值管理工作。

7. 高度重视投资者关系管理工作，提升公司宣传能力，畅通与专业投资者、中小投资者和中介机构的沟通渠道，向市场传递清晰的公司之声。

特此报告。

奥特佳新能源科技股份有限公司

董事会

2024年4月26日