

# 长虹华意压缩机股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）	详见附件
时间	2024年8月12日（星期一） 15:00-16:00
地点	线上视频会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 史强先生 总会计师 余万春先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2024年半年度营业收入同比下降13%，2024年一季度营业收入同比下降21%，二季度较一季度收入降幅收窄的原因是什么？</p> <p>答：今年一季度收入下降是原材料与配件业务减少以及格兰博不再并表等导致，半年度收入也受这两个原因影响。相对来说，2023年二季度相对2023年一季度 原材料与配件业务占比减少，因此，本年度一季度收入同比降幅大于二季度，品叠下来半年度的收入降幅比一季度小。</p> <p>2. 公司2024年半年报中提到，预计下半年压缩机行业需求下滑，主要的原因是什么？</p> <p>答：2024年上半年受红海局势紧张导致渠道囤货，以及以旧换新政策、各地促消费活动等多重因素影响，压缩机需求提前释放，上半年中国冰箱压缩机行业</p>

总销量同比增长16.5%。鉴于前期市场需求透支，行业普遍预计下半年市场需求下降。但行业情况并不代表公司实际经营情况，公司将努力追求高于行业平均水平业绩。近三年的公司冰压销量年复合增长率9.3%，高于全球行业1.2%的平均增长水平。公司确定的2024年度经营目标为冰箱压缩机产销量确保7500万台，力争7700万台；销售收入确保110亿元，力争120亿元，公司努力完成目标。面对行业需求下滑，公司将加大技术开发，向客户提供技术先进、质量优良的产品，同时加强售前售后服务，深化与客户的战略合作关系，稳定和提升市场份额，克服不利影响。公司确定的经营目标是公司努力方向，不构成对投资者的承诺，请广大投资者注意风险。

**3. 从公司2024年半年度报告可见，销售高附加值产品商用和变频压缩机比重同比增长，产品结构有所改善，为什么冰箱压缩机均价下滑？**

答：均价下滑主要为冰压行业长期供大于求，竞争激烈，价格竞争是一种普遍手段，公司不断用新的产品迭代，持续推出性价比较高的产品，抵消降价的影响。

**4. 2024年半年度压缩机毛利率下降1%左右，下降的原因是？**

答：2024年上半年压缩机毛利率下降主要原因为由于冰压行业长期供大于求，导致行业价格竞争仍然激烈，铜铝等大宗材料价格持续上涨，同时，由于上半年客户需求旺盛，为满足客户需求，公司加班加点导致人工成本增高。

**5. 分地区看，出口业务的毛利率18%，远高于国内业务的7%，主要原因是？**

答：半年度出口业务毛利率高于国内业务的原因主要来自以下方面：（1）国外客户对特定品质、功能有更高需求，公司为其提供价格更高的产品；（2）出口的产品结构上，高附加值产品商用和变频占比较高；（3）公司主要的结算货币美元和欧元对人民币汇率相对处于近年来的高位，也一定程度提高了公司出口业务毛利率。

**6. 2024年上半年经营性现金流净额同比下降的具体原因是？**

答：主要原因是回款结构上现汇回款同比有所下降、美对俄制裁以及阿根廷外汇管制对回款周期有所影响，以及公司资金运用策略上有所调整，减少了票据贴现、信用证福费廷等。

**7. 公司变频产品比重提升明显，主要提升动力如何？源于行业还是自身？**

答：一方面，低碳、环保是全球大势所趋，各国政府纷纷出台更加严格的能效标准，以推动电器产品的高效化和变频化。随着我国“双碳”战略的深入实施，促使制造商加大变频技术的研发和应用力度，变频产品未来还将保持持续增长，定频转变频将是行业发展趋势。根据产业在线预测，2024年变频压缩机销量同比增长4%。另一方面，公司在变频产品布局上起步相对较早，能力上积累得相对较多，产品竞争力较强，较好抓住变频产品增长机会。

**8. 变频和定频毛利率的差异是多少？**

答：变频产品毛利率平均高于定频产品1%—2%。

**9. 原材料业务下半年预期？**

答：原材料业务公司一直以来为保障压缩机基础部件供应链安全，增强原材料供应的稳定性、深化合作关系，利用与部分大宗材料供应商的战略关系，发挥集中规模采购优势降低成本，集中采购钢材、铜材、铝材等大宗材料自用的同时，也对外销售部分相关物料，公司原材料及配件业务会根据客户资源需求和原材料市场行情判断来开展，公司未将其作为战略业务。

**10. 有了解到，今年冰压行业需求2亿多台，产能预估有3亿多台，存在产能供应过多现象，公司对未来行业竞争局势的判断如何？**

答：冰箱压缩机属传统制造业，多年来处于产能严重过剩状况，竞争十分激烈，目前供大于求格局短期内不会改变，公司致力于进一步提高产品质量，优化产品结构，深化开展增收降本、提升制造效能工作，提高竞争力和提升盈利水平。

**11. 请问上半年商用和变频产品价格变化分别如何？下半年的价格如何展望？**

答：公司2024年上半年冰箱压缩机销售价格有所下降。鉴于冰压行业产能严重过剩和竞争十分激烈的现状，面临价格战的竞争局面短期内不会改变。

**12. 2024年上半年公司商用和变频等高附加值产品占比提升明显，尤其是变频产品，从目前看，如何展望全年高端产品的占比情况？**

答：根据产业在线预测，商用压缩机2024年销量同比增长5%、2025年销量同比增长7%、2026年销量同比增长5%；变频压缩机2024年销量同比增长4%、2025年销量同比增长9%、2026年销量同比增长8%。公司坚持致力于进一步调整优化产品结构，努力提高变频产品和商用产品等高附加值产品的占比，提高竞争能力，提升盈利水平。

**13. 新能源汽车空调压缩机下半年在量价上是否会有提升？主要合作的车企有哪些？**

答：2024年上半年新能源汽车空调压缩机产品实现收入170万元，同比增长41.76%，毛利率13.31%，公司旗下威乐公司目前处在成长期，在规模上、能力上和行业领先者有一定差距。公司对新能源汽车空调压缩机业务的要求是持续练内功、提能力，拓展高端市场，努力实现超行业平均增长速度，短期内在利润方面没有特别要求。威乐公司主要客户有上汽通用五菱，东风易捷特等新能源汽车厂商。

**14. 信用减值损失本期发生额同比减少的原因？**

答：公司积极优化应收款项的账龄结构，加大长周期应收款项的回收力度，

	<p>相关减值损失较去年同期有所下降。</p> <p><b>15. 公司将采取哪些举措提升毛利率？</b></p> <p>答：（1）持续优化产品结构：变频、商用、超高效等高端压缩机的销售占比逐步提升；</p> <p>（2）经营改善与协同增效：推动全员参与经营改善活动，通过深化内部协同、制造提效、管理增效等措施，不断提升运营效率和管理水平；</p> <p>（3）工艺创新与自动化提升：公司持续开展工艺创新和工艺优化工作，提升自动化制造水平，不断提升制造效率；</p> <p>（4）加快新产品研发：不断推出符合市场需求的新产品，抢占市场先机，提高产品竞争力。</p> <p><b>16. 在公司的2024年半年报中“正在进行的重大投资”中看到“墨西哥项目”，介绍下该项目的背景、规划及进展情况？</b></p> <p>答：为了进一步推进国际化战略布局，拓展北美洲市场，深化与客户的战略合作，有效应对竞争对手海外扩张，稳定公司行业地位，公司子公司在墨西哥设立加贝墨西哥公司。总的产能规划是400万台，已建成一条200万台产能的生产线，于去年年底投产，另一条200万台产能的生产线，目前正在建设，预计今年年底投产。</p> <p><b>17. 以旧换新政策对公司业务的影响？</b></p> <p>答：国家推动大规模设备更新和消费品以旧换新相关政策对公司的下游冰箱客户将带来一定的积极影响，公司将持续关注国家及行业相关政策，结合公司实际情况，积极把握发展机遇，充分发挥自身核心竞争力以推动公司高质量发展。</p> <p><b>18. 近期在国内有并购计划吗？</b></p> <p>答：如有相关投资事项，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务，相关信息敬请关注公司公告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月12日



附表：参会人员名单（排名不分先后）

序号	公司	姓名
1	上海申银万国证券研究所有限公司	刘正
2		沈呈熹
3	上海国泰君安证券资产管理有限公司	金润
4	广东锦洋投资管理有限公司	赖硕华
5	国融基金管理有限公司	彭双宇
6	国投证券股份有限公司	余昆
7	华安基金管理有限公司	萧戈言
8	华富基金管理有限公司	欧阳芷一
9	华泰柏瑞基金管理有限公司	沈雪峰
10		凌一童
11	天风证券股份有限公司	于雪娇
12	西南证券股份有限公司	方建钊
13	中信证券股份有限公司	谭力搏
14	中邮证券有限责任公司	杨维维