

证券代码： 002011

证券简称： 盾安环境

浙江盾安人工环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 13 日（周二）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	总裁李建军 财务总监徐燕高 董事会秘书吴青青 独立董事李静 汽车热管理副总经理沙海建
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问题一、公司的技术水平在行业内是什么样的水平呢，有啥亮点产品吗？ 答： 您好，公司近期在技术创新领域取得亮眼成果，公司最新发布的新产品 NEV 全静音电子膨胀阀，集成 87 项专利技术，成功攻克多联机制冷剂气流噪音、全行程机械噪音两大难题，处于行业引领地位。此外公司自主研发的超静音电子膨胀阀与 MPHx 新型无折弯双排微通道换热器，双双荣获 2025 年中国制冷展“创新产品奖”。同时，“采用隔振机座的核级冷水机组”通过产品鉴定，填补了国内空白，技术指标达到国际同类产品先进水平。这些成果充分彰显了公司在创新驱动发展模式下，持续突破技术

壁垒的硬核实力。

问题二、请问公司 2025 年有哪些增长性的亮点？

答：

您好，未来公司业绩增长将由多业务板块协同发力：1、新能源汽车热管理业务作为公司的战略业务板块，随着产品矩阵的不断完善与客户群体的持续拓展，市场竞争力进一步增强，有望为业绩增长注入强劲动能；2、公司积极开拓海外市场，凭借优质产品与服务，在国际市场收获亮眼表现，海外订单持续增长；3、电子膨胀阀业务受益于“以旧换新”政策推动一级能效产品普及，电子膨胀阀作为节能核心部件需求激增，公司凭借技术领先优势，市场占有率快速提升；4、微通道换热器业务凭借优异的能效表现与轻量化设计，市场拓展进程加速；5、商用部品业务凭借技术创新与市场拓展的双重驱动，已步入快速增长通道，市场份额不断提升。

问题三、能否披露贵司在磁悬浮压缩机方面的业务及专利情况。

答：

您好，截至目前，公司尚未开展磁悬浮压缩机相关业务，也未持有该领域相关专利。后续公司将结合自身战略规划及市场需求，探索更多业务发展方向，如有相关进展会及时向投资者披露，谢谢。

问题四、能否披露贵司在核电方面业务情况。

答：

您好，在核电业务领域，公司凭借独特的竞争力和深厚的行业积淀，取得了较好的业绩与较高的市占率。近期，随着一系列新核电项目相继获批，我司迅速响应，积极参与项目投标工作。公司成功中标了中核三门核电站、中广核三澳核电站、上海核工院广东廉江核电站等项目。同时我司的投标工作正稳步推进，进

展顺利，与多家核电业主单位建立了良好的沟通与合作机制。

问题五、公司液冷机组产品主要面向储能应用场景，已经实现商业化应用并形成收入。公司对液冷机组业务的发展规划明确，相关产品市场空间广阔。能否披露这方面业务的订单情况。

答：

您好，公司液冷机组产品在储能应用领域已取得良好进展，成功获取多家行业前十客户订单。其中，株洲中车、比亚迪、宁德时代（换电）、国轩高科等头部企业已进入批量供货阶段；阳光电源、海博思创、金风科技等客户也已进入送样验证或小批供货阶段。公司将持续优化产品与服务，推动储能液冷业务稳健增长。

问题六、公司海外基地情况现在怎么样了？之前说要新建产能。

答：

您好，公司的泰国工厂自 2008 年成立以来，一直是海外业务的重要据点。今年，公司计划在泰国新建换热器与汽车热管理零部件相关产能，旨在进一步扩大生产规模。未来，公司还将持续提升泰国基地的运营管理效率，充分发挥其海外业务桥头堡作用。同时，基于长远发展战略，公司也会结合业务需要，审慎评估在海外其他区域设立新基地的可能性，推动全球化布局稳步前行。

问题七、请问贵司现在还在给特斯拉送样么。贵司能否进入特斯拉供应链。

答：

您好，公司与某些特定客户签订了严格的保密协议，感谢您对公司的关注。

问题八、热管理到底有没有突破大客户？

答：

您好，公司新能源汽车热管理产品已取得国内主机厂的普遍认可。在海外市场拓展进程中，我们已成功获得项目定点，实现了海外重要客户合作的新突破。公司也将不断提升产品竞争力，全力开拓更多优质客户资源，进一步巩固和扩大市场地位。

问题九、请问公司给比亚迪提供哪些产品，2024 年供货规模如何，2025 年及以后的份额拓展预期是多少？

答：

您好，公司给比亚迪提供电磁阀、电子膨胀阀、大口径阀等产品，比亚迪是公司核心战略客户，目前已为其众多主力车型供货。凭借技术与成本优势，公司在比亚迪业务中的市场份额仍有显著增长空间，未来将深化合作，实现共赢。

问题十、请问能否披露贵司在手汽车热管理配件订单。

答：

您好，目前公司在手汽车热管理零部件累计订单规模约 150 亿元。受主机厂车型销量波动影响，订单执行周期存在不确定性，若车型销量不及预期，交付节奏或相应调整。

问题十一、请问公司有没有计划进入机器人行业？

答：

您好，公司会持续关注行业发展动态和市场应用需求，并结合公司的战略布局和经营情况，积极探索新兴行业的发展机遇。

问题十二、请问贵司与银轮股份是否有业务合作。银轮股份现在已进行第四曲线的发展，公司是否能够进行参与。

答：

您好，银轮股份是公司重要的合作客户，目前双方保持着良好的业务合作关系。关于银轮股份第四曲线发展相关领域，公司

将持续关注行业发展动态和市场应用需求，结合自身战略布局与经营情况，积极探索新兴行业发展机遇，寻求更多合作共赢的可能性。

问题十三、公司的各项订单情况如何？

答：

您好，目前公司制冷配件和汽车热管理业务板块订单充足，生产情况良好。公司制冷设备业务板块因国内商用空调市场竞争激烈、需求放缓，订单情况稍弱。

问题十四、请问贵司一季度的业绩为何大幅弱于其他同行，是否经营出现问题。

答：

您好，公司经营一切正常，业绩与同行存在差异主要源于业务结构不同。公司制冷配件、汽车热管理业务增长良好，但公司有别于同行的制冷设备业务板块受国内商用空调市场低迷影响出现下滑，进而影响整体业绩。公司将通过调整市场策略、加大研发、拓展新业务、加强成本管控，以及争取政策支持和深化合作等举措全力改善制冷设备业务现状。

问题十五、请问今年铜价波动较大，会影响公司净利润吗？

答：

您好，公司密切关注铜、铝、锌、镍等主要原材料的价格动态，构建了多维度的风险应对体系：一方面，依托联动定价机制与大宗商品期货套期保值业务，有效对冲价格波动风险；另一方面，通过强化成本管控、深化技术创新、优化工艺流程、提升生产效率、减少物料损耗等举措，全方位降低生产成本，增强公司在复杂市场环境下的抗风险能力。

问题十六、请问自从格力电器入股后，公司的制冷配件在美的集

团的份额是否受到影响。

答：

您好，格力电器入股后，2022 年公司制冷配件在美的集团的份额因市场变动及业务调整下滑，但 2023、2024 年，公司凭借技术革新、管理优化与深度合作，实现了份额的显著回升与大幅增长。

问题十七、请问在具体销售中，如何解决和控股股东格力的同业竞争问题？

答：

您好，格力电器关于避免同业竞争的承诺一直严格遵守并持续履行，目前上述承诺仍在承诺期限内，相关进展请关注公司公告，谢谢。

问题十八、有评论说大股东压榨订单单价，请公司澄清一下。

答：

您好，公司与客户均遵循市场化定价原则，一直与客户保持良好合作关系。谢谢。

问题十九、请问公司有没有制定投资者回报规划，公司长期来没有过分红，投资者如何才能从投资公司得到回报呢？

答：

您好，公司已制定未来股东回报规划。公司将综合考虑财务状况、未来业务发展需要等来确定后续及未来的利润分配方案，请关注公司公告，谢谢。

问题二十、目前盾安的管理层都是格力任命的，如何平衡格力与盾安之间的利益？管理层会不会牺牲盾安环境的利益向格力送去投名状？

答：

	您好，公司拥有独立完整的业务和自主经营能力，在业务、人员、资产、机构、财务上独立于控股股东。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-13