

证券代码：920081

证券简称：欧伦电气

公告编号：2026-082

浙江欧伦电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- ☐ 特定对象调研
- ☒ 业绩说明会
- ☐ 媒体采访
- ☐ 现场参观
- ☐ 新闻发布会
- ☐ 分析师会议
- ☐ 路演活动
- ☐ 其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 8 月 21 日

活动地点：浙江欧伦电气股份有限公司（以下简称“公司”）在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）采用网络远程的方式召开 2026 年半年度报告业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司本次业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理陈先勇先生；公司董事、董事会秘书：郑成福先生；公司财务总监：黄名超先生。

三、 投资者关系活动内容

公司在 2026 年半年度业绩说明会上就投资者普遍关注的问题进行了沟通与

交流，主要问题及回复如下：

问题 1、公司移动空调业务实现增长，产品是否主要销往欧洲市场？盈利端是否同步改善？面对汇率、原材料价格波动，公司有无套保及相关应对措施，是否考虑跨境人民币结算来降低汇兑损失？

回答：尊敬的投资者您好！依据《2026 年半年报》，上半年移动空调实现营收 9.91 亿元，同比增长 44.75%，已成为公司第一大收入来源，毛利率 21.44%。欧洲是核心海外市场，亚洲、美洲市场同样取得不错的销售表现。

公司外销主要采用美元结算，汇率波动会对利润带来阶段性影响。公司已建立外汇套期保值管理制度，将择机运用套保工具管控风险，同时依托新加坡投资平台优化海外布局；原材料方面通过提前锁价对冲大宗商品涨价压力，跨境人民币结算也在公司关注与考量范围内。

海外市场需求、关税环境、汇率及大宗商品价格波动、套保执行效果均存在一定的不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 2、请问公司车载冰箱产品在户外露营赛道的销售落地情况如何？移动空调产品是否在露营户外场景实现销售突破？

回答：尊敬的投资者您好！车载冰箱及移动空调已成为公司 2026 年上半年新的业务增长点，根据《2026 年半年报》，车载冰箱营收 1.07 亿元，移动空调 9.91 亿元，均较去年同期有增长。车载冰箱在新能源车配套、户外消费等新场景驱动下进入快速放量期，公司产品分前装和后装两条路线，前装主要配套新能源车企，后装面向零售，包含户外自驾、露营等消费场景。此外，公司移动空调产品也广泛应用于海内外户外相关场景，无需墙体打孔、消费者可自行完成安装，灵活简便，适配户外及临时性使用场景。

问题 3、公司海外业务拓展进展如何？海外客户是否提出 ESG 相关要求？公司有无设立 ESG 委员会或专职 ESG 负责人？在完善公司治理、保障中小股东权益方面有哪些后续安排？

回答：尊敬的投资者您好！公司海外业务正积极推进拓展，欧洲、美洲、东南亚均为重点布局区域。当前部分海外头部客户已将劳工权益、环境合规、产品生态设计等 ESG 内容纳入供应商准入及年审标准，不同区域客户要求存在差异，公司密切跟进海外供应链 ESG 规则变化，持续完善内部管理以适配海外合规要

求。

现阶段公司暂未设立 ESG 委员会及专职 ESG 负责人，若后续完成相关机构及人员设置，将按监管要求及时对外披露。公司严格遵循各项法规及公司章程，持续优化法人治理，提升信息披露水平，做好投资者关系维护，切实保障全体股东特别是中小股东合法权益。海外 ESG 政策迭代、客户合规标准变化、内部体系建设落地进度均存在一定的不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 4、原材料（铜、塑料）价格若维持当前高位，下半年毛利率是否还有进一步下行压力？公司锁价机制覆盖多大比例的成本？

回答：尊敬的投资者您好！铜、塑料等大宗原材料价格具备较强的周期性波动特征，如果原材料持续维持高位，客观上会给公司下半年毛利率带来一定的潜在压力。公司会通过提前预判行情、合理排产备货、与供应商协商锁价采购、生产端工艺与产品结构优化等多种方式，尽力对冲原材料涨价带来的影响。综合来看，下半年毛利率水平，除原材料价格外，还会受产品结构变化、海外汇率波动、市场竞争格局、客户订单结构等多重因素共同影响，公司将持续做好供应链精细化管理，全力维护整体盈利质量，具体经营数据请以后续定期报告披露为准。

问题 5、公司 ODM/OEM 收入占比超 80%，公司如何确保代工订单的稳定性和利润率？有无签订长期框架协议？

回答：尊敬的投资者您好！ODM/OEM 是公司当前主要业务模式，行业内多数家电品牌、跨境电商客户普遍以分批下达采购订单的模式开展合作，较少签署锁量锁价的长期框架协议，公司也基本遵循该行业惯例。后续，公司将持续优化客户与产品结构，适度提升自主品牌、高附加值定制业务的占比，对冲 ODM/OEM 业务的相关风险。公司会努力巩固现有客户合作基础，积极开拓新兴业务领域，平衡好订单规模与盈利质量，夯实整体经营基本面，提请投资者注意 ODM/OEM 模式对应的业务波动风险，相关经营情况请以后续定期报告为准。

问题 6、公司研发费用同比增长 41.13%，研发主要投向哪些产品线？公司是否计划向数据中心温控、新能源热管理等高附加值领域拓展，能否打造数据中心环境控制相关能力，相关研发成果预计何时实现商业化落地？

回答：尊敬的投资者您好！本期研发投入一方面用于移动空调、除湿机等现有主力产品迭代升级，巩固核心业务基本盘；另一方面布局车载冰箱延伸品类、

工业热泵、车载制氧机以及数据中心温控等前沿方向。

公司部分产品已可满足数据中心控湿需求，并取得《CRAA 产品性能认证证书》，同时组建研发团队，探索数据中心精密温控设备，发力数据中心环境控制领域。新能源热管理、数据中心温控尚处在前期研发储备阶段，暂未形成规模化商业化产出，暂无明确的落地时间，如有重大突破公司将依规及时公告。

新兴领域研发攻关、客户验证、商业化转化进度受技术迭代、下游市场需求、行业竞争等因素影响存在一定的不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 7、截至 2026 年 6 月末，公司应收账款从 2025 年末的 2.57 亿元增长至 5.16 亿元，请问：下半年这些应收账款预计回收比例是多少？是否存在大客户账期进一步拉长的趋势？

回答：尊敬的投资者您好！主要公司二季度外销发货集中，国内出口贸易商客户存在 2-3 个月账期，回款集中在三、四季度，按照历史经验下半年应收账款会有所回落。公司每月跟踪应收账款回款、逾期情况，历史回款整体质量较好。公司已健全客户信用管理与应收账款内控体系，将对应收账款及应收款项融资持续跟踪，现金流健康。

问题 8、公司泰国加工点的预计总投资规模是多少？预计何时达产，达产后产能占公司总产能的比例是多少？能否有效对冲关税影响？

回答：尊敬的投资者您好！泰国项目采取租赁场地模式开展小规模装配业务，目前相关产线已经完成定制工作，公司将继续按计划推进。项目规划目标为 2027 年实现小批量落地，后续实际投产节奏，会受海外供应链配套、人员招募、当地合规审核等多重外部因素影响，存在一定不确定性，欢迎您关注公司后续相关公告。

在关税对冲层面，设立泰国加工点是公司应对国际贸易政策变化的布局举措之一，目的是为海外业务提供备选方案。海外装配仅为小规模试点，能否实现预期对冲效果，高度取决于后续实际投产规模、目标市场关税政策变动、成本变化、订单匹配情况，现阶段无法给出确定性判断。公司会努力做好海外项目的建设运营与风险管控，夯实全球化业务发展基础。海外项目受当地政策、供应链配套、运营成本、国际贸易环境等因素扰动，项目落地进度与实际收益存在一定的不确定性，敬请投资者注意投资风险。

浙江欧伦电气股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 24 日