

证券代码：002239

证券简称：奥特佳

## 奥特佳新能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
参与单位名称及人员姓名	不特定的投资者、网友
时间	2025年5月7日15点30分至16点30分
地点	在全景路演平台以线上文字交流的方式开展，网址： <a href="https://rs.p5w.net/html/145990.shtml">https://rs.p5w.net/html/145990.shtml</a>
上市公司接待人员姓名	董事长 王振坤先生、总经理 丁涛先生、财务总监 沈军女士、 董事会秘书 窦海涛先生、独立董事 胡振华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本公司于2025年5月7日15点30分至16点30分在全景网路演平台举办了公司2024年度业绩网上说明会，与广大投资者充分交流，共回答了45个有效问题。因存在大量类似的问题，因此将各类主要问题和答复归纳呈现如下：</p> <p>1. 公司定向增发事宜进展如何？公司去年实施的股权激励计划的授予价格和今年定向增发的发行价格相较于当时的股价而言均享受了折扣，是否损害中小投资者的利益？</p> <p>答：目前本公司的定向增发事宜正在准备相关申报材料，材料准备妥当后将向深圳证券交易所正式申请，届时我们会发出公告，请持续关注。</p>

本公司本次向控股股东定向增发股票的发行价格是按照《上市公司证券发行管理办法》确定的，符合法规要求，也符合上市公司向大股东定向增发股份的业界惯例。此次向控股股东定向增发可以快速有效充实公司资本金，使公司有更多流动资金投入日常生产、运营及研发等环节中去，在竞争日益激烈的汽车热管理行业持续健康成长。而向公司高管和核心技术管理人员实施股权激励也是为了吸引各类人才，提升公司综合竞争实力。因此，股权激励和定向增发的最终目的都是为了提升公司发展质量，从而更有效地回报投资者。

**2. 公司股价长期低迷, 请问未来公司将采取何种措施进一步提振股价? 如何做好市值管理?**

答: 公司的市值管理措施, 主要是在相关法规规定的范畴内, 进一步加大宣传和投资者活动力度, 提升公司的信息披露质量和透明度, 向市场传递更多的积极因素, 争取控股股东对公司在业务和资金上的支持。但股价短期走势受多种因素影响, 极为复杂, 市值管理措施并非万能, 无法保证股价始终上涨。公司将努力提高盈利能力和投资者回报能力, 脚踏实地做好公司业绩, 筑牢根基, 以此奠定股价长期稳健走势的基础。

**3. 公司凭借在热管理领域的技术积累已将冷却温控技术应用在电动汽车快速充电站, 请问公司针对不同类型的充电桩 (如直流快充、交流慢充) 在温控技术和产品设计上有哪些针对性的解决方案和差异化优势? 如今算力服务器液冷市场需求增长迅猛, 公司有无计划将现有热管理技术拓展应用到算力服务器液冷领域?**

答: 本公司承载储能热管理业务的埃泰斯公司针对充电站体系的温控产品主要集中在高压、大电流快充领域。公司的控制器与液冷精准配合技术具有技术优势, 可以针对客户的具体

需求进行个性化设计。目前这一市场方兴未艾，公司将继续加大投入。

公司对算力中心热管理等新业务具有兴趣，将结合埃泰斯公司的技术基础适时开展布局，但目前尚无详细的规划。目前公司从事的储能热管理业务与市场上的算力中心热管理业务等具有技术的共通性，但也有明显差异。这一市场目前的技术进步速度很快，竞争也颇为激烈，如何切入这一市场以确保业务可以顺利开展并取得成效，公司内部还在筹划之中。我们期待在更广阔的热管理领域有所斩获。

**4. 行业趋势显示热管理系统向智能化、预测性控制演进。公司在 AI 算法（如云端智能预测控制）、模块化设计（如三合一热管理控制器）方面的研发成果是否已应用于量产车型？公司如何通过集成化、轻量化设计提升产品竞争力？是否与头部新能源车企有深度合作或联合开发项目？**

答：本公司的模块化汽车空调系统类产品已经投放市场，适配多种车型。在智能化控制方面，本公司也在积极与供应商合作，进一步提升控制器模块的适应能力，满足新能源汽车更复杂的温控管理需求。

本公司在汽车热管理产品集成化上已经开发了多种集成模块产品，在行业内具有一定竞争力，技术水平也居于行业前列。目前本公司与多家合作伙伴车企在新能源汽车热管理方面均有合作开发项目，以更好地适配客户产品及平台。

**5. 2024 年公司营收增长 18.78% ，主要得益于新能源汽车热管理业务和储能液冷产品市场拓展。请问今年公司计划采取何种措施进一步巩固和扩大在这两个领域的市场份额？是否会进一步扩充产能？公司的毛利率一直偏低，在采购，技术更新方面有何措施，增加产品技术含量，进一步提升盈利能**

力？

答：公司将继续增大技术研发、营销力度，争取在国内外重点标杆客户处取得业务的新突破，努力提升收入水平。储能热管理产品 2024 年整体经营收入没有明显增长，主因是销量增长，单价继续下滑。公司将在客户端和产品端双线发力，进一步降低成本，增强客户黏性，适时拓展新业务。

目前公司正在滁州生产基地筹划电动压缩机新生产线，预计明年达产。

降本增效是制造业企业永恒的课题。本公司在这方面采取了诸多措施，每季度均举行全公司的降本增效活动交流会，在采购、技术工艺革新、节省成本等方面取得了不少成果。在技术研发上，本公司今年将集中资源，充实长江奥特佳新能源科技公司的研发实力，在热管理系统关键零部件研发上争取取得突破，提升产品价值。

**6. 请问王进飞和江苏帝奥控股公司持有的公司股份何时能够减持至 5%以下？未来对公司的股价还会有重大影响吗？**

答：本公司股东王进飞先生及其一致行动人因债务而造成的司法减持近年来一直在持续，间歇性对公司股价造成一定影响，公司非常关注。目前王进飞先生及其一致行动人的持股比例已降至 5%左右，我们也在敦促王进飞先生与其债权人达成合理的债务重组协议，尽量协调司法机关执行节奏，统筹债务清偿和股价波动的关系，合理规划司法强制减持的数量和频次，尽最大努力降低对公司股价的冲击。王进飞先生对此表示理解，并已采取了相关措施。我们预计，随着总持股量的进一步减少，王进飞先生及其一致行动人的持股变动对奥特佳股价的影响将逐步降低，从现实情况分析，未来预计不会对公司的市值和股价走势形成持续不利影响。相关信息和进展我们将及时依法披露。

**7. 公司未来在客户拓展方面, 还有哪些目标客户群体, 相应的拓展计划是什么? 如何紧跟整车厂客户的技术发展步伐, 在产品研发和技术创新上保持同步, 以持续满足其对供应商的要求?**

答: 公司的业务覆盖面较广, 国内主流自主品牌车企均为本公司客户, 但不是全部产品都进入了全部客户。进一步扩大业务规模, 重点在于产品品类对客户的全覆盖, 以及提高客户新车型的占有率。我们下一步将进行研发和营销服务的架构调整, 以进一步适应市场变化和未来趋势, 更好地服务客户。

公司与包括国际知名电动汽车品牌和国内领先的电动汽车品牌在内的所有客户均在技术上保持着良好的合作关系, 配合适应客户多种多样的技术需求。

**8. 公司在长江产业集团成立的汽车零部件集团中会处于什么样的位置? 我公司会合并其他产业一起上市吗? 长江产投对奥特佳下一步的发展有哪些支持?**

答: 本公司是长江产业集团汽车零部件板块的重要着力点。奥特佳公司已经是上市公司, 目前没有控股股东和实控人要注入资产将其旗下相关资产放在奥特佳公司整体上市的计划。

公司控股股东及其实控人对公司未来的发展持积极的乐观态度, 前期长江产业集团在降低融资成本、拓展客户资源等方面给予了本公司较大协助。未来, 长江产业集团将根据公司的发展需要适配不同的支持措施, 主要是支持公司并购投资做大做强, 以及认购增发股份方式为公司提供发展资金。

(完)

附件清单(如有)	无