

证券代码：301070

证券简称：开勒股份

开勒环境科技(上海)股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 15 日 (周四) 下午 15:00~16:30
地点	公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址： https://roadshow.sseinfo.com/ ）采用网络互动的方式召开2024年度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、开勒股份 董事长兼总经理 卢小波 2、开勒股份 董事会秘书 卢琪琪 3、开勒股份 财务总监 钟红峰 4、开勒股份 独立董事 王莹娇
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请公司介绍下 2024 年度的营收情况 尊敬的投资者：您好！2024 年度公司实现营业收入 3.31 亿元，其中 HVLS 风扇的销售及相关安装服务的营业收入为 2.44 亿元，约占营业收入的 74%，工商业储能业务实现营收 4,961 万元，约占营业收入的 15%。感谢您对公司的关注！ 2、公司有无股权激励计划？ 尊敬的投资者：您好！公司 2023 年限制性股票激励计划目前正在实施中，公司于 2023 年 4 月 24 日召开第三届董事会第十

	一次会议和第三届监事会第十次会议、于 2023 年 5 月 15 日召开 2022 年年度股东大会审议通过了《关于公司<2023 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》等激励计划相关议案，独立董事就该事项发表了同意的独立意见。具体内容请您参见公司披露于巨潮资讯网的相关公告。感谢您对公司的关注！ 3、公司对于 2025 年有什么详细的规划？ 尊敬的投资者：您好！2025 年，公司将继续深耕 HVLS 风扇业务和锂电池技术应用业务，通过技术创新和个性化服务，拓展高质量的市场用户，进一步巩固行业领先地位。同时，公司将加速战略转型，以豫资开勒为载体，积极推动智慧办公、智慧出行、智慧医疗等 AI+应用场景的落地，推动业务结构优化升级，进一步提升核心竞争力。 具体分业务而言：1）HVLS 风扇业务：通过技术创新和产品升级，提升产品附加值，拓展新兴应用场景，扩大市场覆盖面。2）锂电池技术应用业务：聚焦高质量锂电定制方案，始终以“技术适配场景”为核心逻辑，用底层创新技术助力客户破解行业痛点，推动锂电池从“功能部件”向“智能内核”进化，形成锂电池解决方案与智能生态的深度融合，提升客户使用体验和产品运行效率。3）人工智能业务：通过联营企业豫资开勒，推动公司从传统制造业向“智造型”企业转型。2025 年，将积极推进“智慧办公、智慧出行、智慧医疗”等领域的人工智能业务的落地，通过与产业头部企业、科研机构及优质场景用户的深度合作，构建开放的 AI 技术生态，加速技术研发与商业化落地，打造新的业绩增长点。 具体内容请参见公司于 2025 年 4 月 29 日披露于巨潮资讯网的《2024 年年度报告》第三节之十一“公司未来发展的展望”内容。感谢您对公司的关注！ 4、公司在人工智能领域的具体布局和进展如何？核心业务是什么？
--	--

	尊敬的投资者：您好！公司 2024 年加速 “AI+” 战略转型，以合资公司豫资开勒为核心载体，聚焦智慧办公、智慧医疗、智慧出行三大场景。 智慧办公领域，专注于政企客户办公刚需，推出 AI 智能公文处理平台，基于人民网语料库和自然语言处理技术，实现政务公文智能写作、审核及知识管理多项核心功能，目前已在多地政企及事业单位进行部署。 智慧医疗领域，开发有专为医疗科研人员设计的 AI 医学写作与科研平台——“灵曦”医学大模型，辅助医疗科研文献分析、论文写作及多语言翻译；还自研“MAAS 医疗 AI 科研训推一体化平台”，利用多模态技术结合生成式 AI 的通用性与医疗垂直领域的的数据训练，进行医疗垂直大模型的开发，实现 AI 影像诊断、AI 影像模型验证、结构化报告的质控等功能，加速医疗领域的智能化升级。目前已在多家三甲医院进行部署。 智慧出行领域，通过整合区域内的出行资源，与以无人驾驶为代表的智慧出行领域的头部企业合作，搭建智慧出行的运营服务平台，目前，与河南省汽车产业投资集团合作，探索无人驾驶技术应用，推动区域出行智能化升级。感谢您对公司的关注！ 5、AI+医疗领域，公司有具体落地哪些案例或者学科领域吗？ 尊敬的投资者：您好！目前，医疗科研辅助平台已在多家三甲医院进行部署，同时与贵州省康复医院及贵州慧康大健康产业有限公司、南京大学医学院附属鼓楼医院核医学科等分别达成科研合作，共同推进 AI 技术赋能医疗产业的创新发展。感谢您对公司的关注！ 6、公司有哪些海外市场拓展策略吗？当前进展如何？ 尊敬的投资者：您好！在国际市场，公司主要通过经销模式在新加坡、印度、墨西哥等重点市场进行布局 and 开发，有效参与全球市场竞争。2024 年，公司海外市场营收 7,718 万元，占比 23.31%。
--	---

	未来，公司将积极开拓海外市场，深入分析不同国家和地区的市场需求与文化差异，制定本地化的营销策略，以提升品牌影响力和市场占有率。通过在重点市场派驻本地化团队，实现销售与市场的无缝对接，及时捕捉并满足客户需求，抢占优质客户资源。公司还将通过设立海外销售中心，逐步完善海外销售团队建设，推动境外市场销售占比持续提升，实现全球化战略布局的突破性进展。感谢您对公司的关注！
附件清单(如有)	
日期	2025-05-15