证券代码：920081　　证券简称：欧伦电气　　公告编号：2026-109

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 11 月 23 日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：中泰证券

上市公司接待人员：公司董事、董事会秘书：郑成福先生。

三、　投资者关系活动主要内容

问题 1：公司空气源热泵板块经营现状、核心竞争优势，海外出海的推进节奏如何？

回答：空气源热泵是公司重点布局的增长业务板块，搭载全栈自研祝融 AHCS 高阶热泵控制系统，可提供家用采暖、商用供暖、工业热泵以及五恒一体化全套环境解决方案；工业热泵产品能够替代中小型蒸汽锅炉，助力工业端节能

降碳，相关技术方案获得主管部门调研认可。公司热泵产品适配北方煤改电清洁采暖场景，已落地标杆合作项目。

国内市场方面，公司同步推进工程项目与经销商渠道双轮拓展，持续完善全国渠道网络布局；结合公司整体业务规划，后续将稳步推进热泵海外市场布局工作。国内热泵业务受地方节能减排补贴、财政预算政策变化影响较大；海外出海面临海外产品认证、海外渠道建设周期长，存在海外业务拓展进度不及预期的风险。

问题 2：压缩机作为家电核心零部件全部对外采购，公司如何保障供应链安全？

回答：公司实现整机结构设计、核心电控系统完全自主研发，深度掌握产品集成制造核心技术，自研自制生产体系完善。压缩机属于重资产投入赛道，自建专用产线资本开支规模大，公司聚焦自身核心的整机集成、技术研发与产品创新能力，对压缩机采用专业化外采的行业通用经营模式。公司压缩机均采购自国内成熟优质头部供应商，依托规模化采购体量与长期合作优势，可向上游供应商提出定制化开发需求，在采购成本、交付周期等方面具备突出优势与议价能力。家电行业普遍采用核心零部件专业化配套外采的经营模式，公司供应商储备充足、合作体系稳定，整体供应链风险可控。

核心部件压缩机全部外部采购，如果上游供应商出现产能紧张、供货价格大幅上涨，将对公司生产排产、产品盈利水平造成不利影响。

问题 3：公司移动空调今年实现高增很大程度受益极端高温，如何看待长期成长空间，后续产品迭代规划？

回答：移动空调是公司核心基本盘业务，超九成产品销往海外市场，国内需求相对有限。公司移动空调出口规模稳居行业第一梯队，市占率处于行业前列，2026 年上半年移动空调实现收入 9.91 亿元，同比增长 44.75%，占营业收入 64.98%，已成为公司第一大收入来源；海外长期合作欧尚、安达屋等大型知名渠道品牌，可支持客户通过支付研发、模具费用锁定单品独家 ODM 供货权限。海外大量老式建筑不允许墙体开孔改造，本地施工成本高昂，公司免安装、便携易用的移动空调产品场景适配优势突出。

公司持续深耕产品迭代与技术升级，不断优化产品使用体验，同步研发多款

新型结构、更适配海外用户需求的新一代产品。目前海外家用空调整体渗透率偏低，极端天气带动家庭备用储备需求提升，同时日韩等长期合作市场需求持续稳步增长，板块具备良好的长期成长空间。

移动空调部分需求受全球极端高温气候催化，若未来极端高温频次下降，可能带来需求端压力；海外 ODM 为主，自主品牌占比低，海外市场竞争加剧会挤压盈利与订单空间。

问题 4：公司车载冰箱前装、后装业务布局如何，业务未来的增长前景怎么看？

回答：车载冰箱是公司重点增长业务之一，已形成前装整车配套、后装消费市场双向布局的业务体系。前装业务已顺利切入多家主流整车厂供应链，配套多款热销车型，合作规模稳定。后装产品支持多场景供电模式，适配车载、户外、居家、商用等多元使用场景，可延伸至低温储运等细分领域，市场适配性广、增长动能充足。目前公司车载冰箱海外订单储备充足，随着户外经济、新能源汽车产业持续发展，2026 年上半年车载冰箱实现收入 1.07 亿元，同比增长 153.78%，延续增长态势，该板块具备持续增长潜力。

前装业务受整车厂商销量、新车型迭代节奏影响，存在订单波动风险；后装市场竞争较为充分，海外市场拓展存在不确定性，存在业绩落地不及预期的风险。

浙江欧伦电气股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 23 日