

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：2021-004

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	参与本次业绩说明会的投资者
时间	2021年5月13日15点至17点
地点	本次业绩说明会以线上形式召开 全景·路演天下 网址： <a href="https://rs.p5w.net/html/126412.shtml">https://rs.p5w.net/html/126412.shtml</a>
上市公司接待人员姓名	董事长张永明先生 总经理丁涛先生 副总经理周建国先生 独立董事许志勇先生 财务总监朱光先生 董事会秘书窦海涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	为了让广大投资者能进一步了解公司2020年业绩情况和经营情况，公司于2021年5月13日下午15:00~17:00在全景网举办2020年度业绩说明会。公司严格按照信息披露的相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通。  主要问题及回复如下：  1. 提问：关于空调国际海外业务，特别是美国子公司及斯

洛伐克子公司 2020 年亏损较 2019 增大,虽然对应的营收是有所增加的,但亏损仍呈现上升态势。2020 年具体亏损的原因仍是疫情因素导致成本上升,还是相关新产线投资仍未达产从而增加了投资成本?想问问公司 2021 年及之后,在海外疫情如若持续的情况下,空调国际海外业务如何实现扭亏?如何进行调整,从而改善公司整体盈利水平?

回答:投资者您好。海外业务的亏损主要是疫情影响造成的重大费用,如人工费用、停摆期间的工厂业务维持费用及物流紊乱引发的物流费用等,当然,也有部分资产减值折旧的因素。整体而言,海外亏损额加大是受新冠肺炎疫情的影响。公司对海外公司业绩不如人意的情况高度重视,采取了众多方法加强费用管控和 Company 管理。目前海外疫情已大大缓解,美国公司业绩已经出现复苏迹象,从而可以给整个公司的业绩带来正面影响,空调国际集团今年有望整体实现盈利。

**2. 提问:近期大宗商品涨价,就现阶段的铜铝价格,对公司的毛利影响有多大**

回答:您好。金属铜和铝是公司压缩机业务的主要原材料,今年以来的持续涨价确实给成本造成了一定的压力,公司正在想方设法化解或转移至下游,整体影响还需要到报告期末才能分析出来。

**3. 提问:华为、三花智控、格力都准备进军车用热泵空调系统,奥特佳现阶段的优势和未来竞争上和其他厂牌的优势在哪?**

回答:您好。我们的优势在于深耕多年的经验、市场、技术和布局合理的国际化业务体系。公司的热管理技术及产品已经拥有了广泛的客户和众多终端产品,我们对自身已经经过市场考验的业务能力有信心。

**4. 提问:请问贵司当前的主要大客户是谁,国内的主要竞争对手是谁,目前公司在行业的排名如何?**

回答：您好。公司的主要客户是各大主流整车企业，竞争对手有电装、三电、翰昂、法雷奥等国际巨头的国内合资企业，以及建车 B、上海光裕等本土企业。在压缩机业务上，公司在国内出货量和总体市占率排名第一。

**5. 提问：您好，未来汽车电动化和智能化越来越明显，很多前瞻技术都是提前布局，非常佩服贵司的前瞻战略眼光，贵司在新能源汽车电动热泵系统的布局就是非常成功的，为客户解决了“冬天不敢开空调的痛点”，该技术和产品非常有前途，此举为未来的业绩打开了大空间！关于智能化，能否介绍一下贵司一些涉及“智能驾驶”方面的技术和产品布局呢？**

回答：您好，感谢您对公司的关怀和赞誉！公司主业是汽车热管理系统零部件，目前没有对智能驾驶技术做研究，不过，我们的一些热管理类的软件类产品可以融入新兴智能汽车零部件供应商的智能驾驶整体控制系统，为智能汽车服务。

**6. 提问：请问领导，公司高层及子公司空调国际领导近期或短期是否存在调动，离职等不利因素？**

回答：您好。公司近期无高管或子公司高管离职的情形，目前对子公司也没有大范围调换轮岗管理者的计划。

**7. 提问：一季度公司在新能源汽车空调领域是否开拓了新客户，原有存量客户订单可有增长？**

回答：您好。一季度公司电动压缩机业务取得了明显增长，同比环比增幅均较高。客户方面，大部分为公司老客户，涵盖了目前市场主流的自主品牌新能源厂商，但进入的车型增多了。

**8. 提问：公司的热泵系统出货量如何？**

回答：您好，该业务订单和出货情况良好，目前产销两旺。

**9. 提问：请问贵司的电动压缩机要进入一个新车型一般的测试周期是什么多久？**

回答：您好。不同的客户车企要求不同，一般在半年至一

年之间。

**10. 提问：我想问一下，第二季度的运输费用有没有改善？**

回答：您好，空运费因素在四月份大幅减少，五月份已经基本停止，该不利因素对公司业绩的影响基本结束了。

**11. 提问：公司的热处理系统在全国新能源车市场占有率是多少？**

回答：您好，我们对此没有精确的统计，估计热泵空调系统的占比较高。

**12. 提问：公司新建的 100 万套热泵空调何时能够出货，预期销售如何？**

回答：您好，该项目已经投产，但尚未满产，目前生产经营状况良好。

**13. 提问：公司未来有什么规划？海外和国内业务占比多少？**

回答：您好。国际化是公司的一项重要战略目标，目前公司在境外有多家工厂，紧邻客户，具有临近服务的优势。海外业务的收入占比目前不是太高，未来会稳步提升。

**14. 提问：请问公司和蔚来汽车是否还继续有合作，新款 ET7 轿车的空调热管理系统是否是公司提供？**

回答：您好。公司与蔚来汽车有业务合作，供应其完整的空调系统产品，包含其新款轿车产品。

**15. 提问：请问出了新能源空调系列的产品外，公司是否有其他新能源产品的规划**

回答：您好。公司有围绕电池储能热管理加大投资的规划。

**16. 提问：除了北美汽车企业客户之外，公司还有其他国内外知名的新能源汽车客户吗？**

回答：您好，本公司新能源汽车热管理业务的客户均为国内外知名的整车制造企业。

**17. 提问：公司今年募投的几个项目，现在进展如何，什**

	<p><b>么时候能够达产？</b></p> <p>回答：您好，公司募投项目共四个，其中三个是生产性项目，一个是研发中心。目前正在建设中。具体详情请见公司披露发行报告书。</p> <p><b>18. 提问：您好，我非常看好贵司技术迭代水平，能否谈一下贵司在“碳中和”方面贡献。</b></p> <p>回答：您好，公司的新能源汽车类热管理零部件产品注重轻量化和能耗节约，不断提升产品工作效率，整体减少能源消耗，为实现碳中和目标做出贡献。公司在制造环节也注重节能减排，将其视为自身的重要社会责任。</p>
<p><b>附件清单(如有)</b></p>	<p>2020 年度业绩说明会问题回复记录</p>