

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：2021-003

投资者关系活动类别	特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 中信证券策略会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	中信证券：李聪 裕兰资本：陈恺睿 和基投资：李家亮 金建投资：张宇滨 成泉资本：夏正 普徕仕投资：郑闻立
时间	2021年6月4日
地点	南京市香格里拉大酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：窦海涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会前，公司接待人员向参会者介绍了奥特佳公司关于遵守信息披露法规及公平信息披露的政策，调研人员理解并认可。</p> <p>参与人员提出了以下问题，公司接待人员做了相应解答：</p> <p>一、公司新能源汽车业务的主要竞争优势是什么？</p> <p>公司近年来一直将新能源汽车热管理业务作为公司的重要战略发展方向，投入了大量研发、生产及市场资源，取得了一系列成果，主要体现在：较为先进的技术，在热泵空调系统、补气增焓式新型电动压缩机等方面均具有技术领先优势；广泛</p>

而均衡的产能布局，在包括中国在内的各主要新能源汽车市场均有工厂；具有业界知名的主流新能源汽车制造商客户资源，具有相当的市场份额。

二、财报显示公司境外业务去年仍处于亏损状态。公司对境外业务的定位是什么？

公司的另一大战略目标就是实现国际化。汽车热管理行业是一个较为典型的规模效应产业，行业进步除了技术迭代因素之外，大规模生产也是一个必要条件。国际化的目标就是在国内已经具备一定占有率的基础上，扩大国际市场规模，争取国际主流主机厂客户，提高出货量规模。目前公司正在稳步实施这一战略，依托在境外的多家工厂向当地主机厂供应先进的汽车热管理产品，将自身融入国际市场。当然，国际市场也应有许多挑战和风险，去年疫情爆发以来，国外工厂受到的干扰因素较国内要严重得多，也从侧面展现出经营管理好国际化业务的难度。经过审慎分析，我们认为国外业务的亏损主要是偶发因素造成的，寄希望于业务的稳定发展，这些困难是可以克服的。公司将国际业务视作未来发展的重要支柱，会继续大力开拓国外客户，提升产能管理效率，尽快实现境外业务扭亏为盈。

三、公司是否存在对单一客户过分依赖的情况？

从目前收入结构来看，来自一些客户的收入占总收入的比重较大，但其各自之间独立，尚无单一客户能占到公司业务总收入的 20%以上，因此，公司固然重视大客户，会努力营造稳固友好的合作关系，但不存在对某一单一客户过分依赖的情况。

四、新能源汽车热管理产业目前很热门，许多家电企业都准备进军这个行业。你们如何评价新进入竞争者的竞争力？

汽车热管理市场从来不乏竞争者，奥特佳就是在连续的竞争中成长起来的。市场竞争依靠的是技术开发能力、供货能力、

	<p>稳定的质量和良好的服务水平,是需要客户实践检验的。同时,汽车热管理与家电制冷也是截然不同的技术方向,有自身的门槛。近期有一些家电企业进军新能源汽车热管理,至于其竞争力,还是需要他们的产品来验证。目前还没有看到这些竞争者推出全品类、大批量的产品供应市场,因此还没法判断其竞争力。</p>
附件清单(如有)	无