

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：2021-005

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <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 | 海通证券：曾彪、姚望洲 中泰证券：毛龚玄 汇丰前海：胡若琳、陈宗崧、贺然 进卓投资：甘奎宁 |
| 时间 | 2021年11月16日 |
| 地点 | 江苏省南京市秣周东路8号 南京奥特佳工厂 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：窦海涛 证券事务专员：李丽培 |
| 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，调研人员表示认可并签署了调研活动承诺书。</p> <p>接待人员首先向调研人员简单介绍了公司历史沿革、主营业务、产品信息等基本情况。在交流环节中，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、公司主营业务发展情况如何，未来有怎样规划？</p> <p>答：随着国内传统燃油车市场逐渐萎缩，新能源乘用车、商用车市场蓬勃发展，公司将逐渐转变原有产业布局，着重发展新能源车用的电动压缩机及热泵空调系统等方面的业务。在</p> |

此竞争赛道上，公司拥有相当的技术储备、量产能力以及稳定的客户关系。预计未来传统燃油车销量将逐步下滑，公司相关业务也会收入也会有所下降，但新能源车热管理产品销量在近两年增速较快，市占率也在稳步上升，预计可以弥补传统业务的下滑，因为其单品价值价高，还可以扩大收入基础。

但是，大力发展新能源车用热管理技术并不意味着完全摒弃传统燃油车用的空调压缩机生产。公司预计，国内市场变化带来的产能富余，将逐渐向海外市场，例如东南亚、南美等国家转移产能。这些国家的传统燃油车市场形势较好，对传统压缩机仍有相当需求量。公司目前国际业务增势明显，也证明了这一点。

二、公司的汽车热管理产品的主要技术壁垒是什么？进入该市场的难度大不大？

汽车空调压缩机产品的制造工艺要求较高，要实现多批次、多型号、多品类、大数量、高质量的压缩机产品的连续生产，需要在技术、工艺、产能规划和维护、供应链以及客户关系等方面做长久的积累。在当前市场环境下，还需要实现相当的销售规模以达到规模经济效应，因此不是单纯依靠资本投入就可以在短期内形成核心竞争力的。汽车空调系统产品中含有温度控制技术、针对不同客户的车型设计等业务，与压缩机业务相似，也有一定的规模和工艺经验壁垒。公司在这些领域的积累及持续的创新研发是我们的核心优势。就外部竞争者而言，存在一定的进入壁垒。

三、公司在储能热管理上的技术优势是什么？

公司的储能热管理使用的是水冷技术，较传统风冷技术，其热管理效率更高，对电池温度异常情况的反馈也更快。系统整体具备以下技术特点：1. 根据环境温度预测热管理工作量的

| | |
|----------|---|
| | <p>技术。空调国际的储能热管理方案中含有根据温度预测而预备热管理工作量的功能，可以在温度接近设定值时自动启动系统，维持温度在正常工作阈值内。2. 无功耗制冷技术，大大降低制冷功耗。3. 三源热泵技术，可以满足系统在零下三十度的极寒环境下启动运作。4. 根据环境温度而变换热处理节奏的变频技术。5. 长时间的免维护保障，体现了高质量。</p> <p>四、公司如何保证自身研发能力？技术人员团队是否稳定？</p> <p>答：公司对技术团队、人员给予高度重视。自 2015 年汽车热管理资产注入上市公司以来，公司中高层的核心技术团队基本保持稳定，流失比例较低。此外，公司会通过校招等形式为团队注入新鲜血液，并在公司内部设立专项奖金，鼓励员工创新行为。2021 年初公司制定了股权激励计划，涵盖了公司全部技术骨干人才，部分技术人才的期权授予量与高管相同，体现了对技术研发团队的重视。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |