

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：2022-001

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	不特定的投资者、网友
时间	2022年5月13日15点至16点30分
地点	在全景·路演天下网站以线上文字交流的方式开展，网址： <a href="https://rs.p5w.net/html/132322.shtml">https://rs.p5w.net/html/132322.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、财务总监朱光先生、董事会秘书窦海涛先生、独立董事冯科先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本公司于2022年5月13日15点至16点30分在全景网路演平台举办了公司2021年度业绩说明会，与广大投资者充分交流，共回答了97个问题。现将其中具有代表性的主要问题及答复汇编如下：</p> <p><b>1. 奥特佳的竞争优势主要有哪些？未来发展有哪些主要规划？</b></p> <p>回答：奥特佳的竞争优势包括：1. 新能源汽车热管理行业的技术领先，热泵空调、电动压缩机、电控系统都在全球处于领先地位；2. 业务规模领先，新能源汽车热管理系统及核心零部件的销售额在全球应该可以排在前三；3. 国际业务布局完成，在中国、美国、欧洲的生产基地以及管理团队都比较完善；4. 利用中国制造的优势形成了成本优势等。</p> <p>未来发展的主要战略是：在技术领先性、品牌力、销售规模等方面取得值得尊重的行业领导地位，创造良好的回报。具体举措是：1. 获取行业优秀的人才；2. 大力投资技术研发与生产技术自动化；3. 保持世界级领先的质量水平和具有竞争力的</p>

成本优势；4. 获得更多的行业领先客户的项目。

**2. 公司目前增收不增利，连续亏损，主要的原因是什么？公司如何面对这一困难局面？**

回答：公司整体上处于战略转型期，产品结构和业务重点转向新能源业务，并拓展国际市场，在客观上需要更多的资本性投入，支付较高的成本。具体而言，是由于新能源业务和国际业务的研发投入及固定资产投资增多，给短期利润带来压力。此外，疫情、原材料成本的飙升等也吞噬了部分利润。相信随着业务的调整和产品结构的变化，公司的收入水平持续提升，终将有利于盈利能力的提高，具体表现在：1. 由于品牌力上升，与客户的议价能力有了明显提升；2. 生产规模扩大，内部生产组织方式优化，生产效率提升，规模经济效应逐渐显现；3. 跟供应链议价能力明显改善。

今年公司的重要任务之一就是力争扭亏，为提升业绩，公司上下一直都在努力。对外，近期通过与客户艰苦议价和谈判，与主要客户约定了售价与原材料波动绑定的机制，一些主要产品已经在涨价中；对内，严格控制成本，继续提高运营效率。盈利是公司存在的基础，管理层已经制订了详细计划，如无重大不可控情况，我们很有信心在保持行业领先地位、业务快速发展的情况下尽快实现公司盈利。

**3. 公司受近期新冠疫情影响如何？公司的订单情况是否明显下滑？**

回答：公司传统汽车的热管理业务受疫情影响较大，4月下降幅度与整体汽车市场下降幅度持平，但新能源业务仍然大幅增长。公司新能源汽车热管理业务收入占比在2021年已经达40%以上，今年预计将超过50%。最近签约获得的新能源汽车热管理项目很多，且多为业界举足轻重的主机厂客户，公司主要在项目开发和产能准备方面做了大量准备，确保履约。

公司的工厂基地主要分布于江苏、安徽、浙江、重庆、黑龙江以及海外，如美国、泰国、捷克、摩洛哥等地，近期的疫情对公司生产端影响不大，在疫情初期公司已经安排工人驻厂保供。主要影响还在于因疫情原因而导致的客户需求下降，采购量减少。疫情对于公司海外销售影响也不大，所有海外的生产和销售工作都按照计划正常进行。

**4. 空调国际（美国）连年亏损，拖累公司整体业绩，造成亏损的原因能否解决，如何改善？该公司主要客户有哪些？**

回答：针对空调国际美国业务的持续亏损，公司管理层已经开展了大量工作，目前状况已开始改善，1. 运费高涨的情况有所缓解，空运业务已经完全停止；2. 经过精细化管理整顿，美国工厂的各项运营成本呈逐月明显下降趋势；3. 已与主要客户协商了运费和材料涨价共担的机制。该公司的主要客户是美

	<p>国的主要新能源汽车公司。</p> <p><b>5. 面对新能源汽车热管理市场, 公司新增产能情况如何?</b>  回答: 公司近期获得了大量新能源汽车热管理业务订单, 目前产能不足以应对, 因此正在准备增加产能。公司在滁州工厂的 100 万台电动汽车空调压缩机新项目已在今年年初开工, 计划 6 月开始部分投产, 今年底会全部投产。目前已经开始规划下一个百万台压缩机项目, 成功实施后, 预计公司在 2023 年底电动压缩机的产能有望达到 25 万台每月。</p> <p><b>6. 与长安汽车的控制权交易失败的原因是什么? 还有没有继续出售公司控制权的规划?</b>  回答: 实际控制人与长安汽车就本公司控制权转让交易谈判终止的原因系双方就一些具体的商业条款和安排无法达成一致, 遇到了难以克服的分歧, 因此不得已终止了谈判, 与奥特佳自身的业务、财务、技术及公司治理状况等无关。目前实控人没有继续出售公司控制权的计划。</p> <p><b>7. 公司连续两年亏损, 会不会被实施特别处理, 会不会面临你退市?</b>  回答: 深交所股票上市规则已修改了实施特别处理的条件, 连续亏损且不具有持续经营能力的情况才会被特别处理 (ST)。目前公司营业收入连续增长, 持续经营能力保持正常, 不存在被 ST 的条件, 也没有退市风险。</p> <p><b>8. 公司目前的股权激励计划还会持续下去吗? 未来能实现吗?</b>  回答: 公司 2021 年的股权激励计划的时间范围是 2021 年至 2023 年, 共三年。从 2021 年业绩看, 当年未完成公司净利润考核目标, 但不影响未来两年的计划, 目前激励计划仍然有效。公司将按规程注销第一年未实现的激励期权。</p> <p>此次业绩说明会的全部内容请访问以下网页观看:  <a href="https://rs.p5w.net/html/132322.shtml">https://rs.p5w.net/html/132322.shtml</a></p>
附件清单(如有)	2021 年度业绩说明会问题回复记录