

## 上海加冷松芝汽车空调股份有限公司投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2022年5月19日(周四)下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、总经理纪安康 2、董秘陈睿 3、独立董事陶克
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、纪总，公司的新能源电动压缩机的产品 2021 年是 0.94 万台。这个产品 2022 年和 2023 年的销售目标请问是多少？</p> <p>新能源电动压缩机业务主要围绕公司现有的大中型客车热管理和小车热管理业务展开，会根据相关需求进行规划和确定。</p> <p>谢谢！</p> <p>2、怎么看待汽车空调行业未来几年盈利态势？随着家电行业上市公司通过并购跨界进入、汽车空调上游零部件厂商延伸到空调系统业务，会不会导致行业利润率进一步下降？</p> <p>感谢您的关注！每一个行业都是在不断更新迭代，新的进入者的进入以及现有竞争者的退出中不断前进的。我相信能够长期发展的企业一定是在这个行业中拥有较强的竞争优势，不断通过</p>

自身努力保持盈利能力的企业。谢谢！

**3、公司这几年不断并购，增资子公司，新建，新成立，可谓逆势扩张，真是下了盘很大的棋，希望公司早日成为热管理行业国际龙头企业，棍打马勒，棒锤翰昂**

感谢您的认可。我们松芝一直都致力于打造一个汽车热管理领域的龙头企业，不管是在业务方面还是在外延式扩张方面都争取抓住有利机遇发展自己。当然，马勒、翰昂、电装都是在这个行业多年的优质企业，是我们学习的标杆，也是我们希望有朝一日赶超的对象。我们的团队一直都在朝这个方向努力。谢谢！

**4、贵公司的压缩机能否应用在冷链集装箱等，能否符合食品级保鲜要求？而且新一代 R744 冷媒的压缩机是否有技术储备？能否供应今年的冷链市场？**

感谢您的关注！目前公司的压缩机业务正在围绕大中型客车热管理和小车热管理业务开展研发、生产和销售工作，取得了一定进展。冷链物流的压缩机产品和上述产品还是有一定差异的，因此，我们在冷链物流方面暂未开发相关的压缩机产品，谢谢！

**5、比亚迪“汉”的电池热管理系统零部件松芝是否参与？具体提供哪些零部件？**

目前公司给比亚迪配套的产品和车型较多，其中也包括“汉”。我相信随着双方合作的进一步深入，还会有其他车型和产品实现配套，谢谢！

**6、目前贵公司的乘用车空调产品处世界的什么样水平**

公司的乘用车空调业务处于快速发展阶段。目前乘用车空调市场空间也较大，我相信公司在这块业务上还是大有可为的。谢谢！

**7、小米的新能源汽车北京厂和上海厂都陆续开工，公司和小米新能源汽车是否有业务上合作？**

公司一直重视新能源汽车行业的发展，并积极对接行业内的主要客户，谢谢！

**8、江西松芝分公司主要是生产部门还是销售部门？主要生**

**产或销售哪些产品？具体服务整车制造厂还是公交客户？**

南昌松芝的定位为公司的生产基地，主要为周边小车热管理业务的客户配套相关产品，谢谢！

**9、公司大宗原材料采购最大的是铜还是铝**

感谢您的关注！目前公司的大宗原材料以铝为主，铜材为辅，谢谢！

**10、储能电池液冷板除了自制自用，外卖吗？**

公司目前的储能电池热管理产品相关零部件主要以自用为主，谢谢！

**11、公司昆山项目是为提升储能热管理产能？**

公司在昆山的生产基地规划产品线较多，目前已大中型客车热管理业务和储能热管理业务为主，后续可能会增加其他产品线，谢谢！

**12、受疫情影响，松芝第二季度是否存在亏损的可能？看新闻报道，松芝产能仅有正常时期 60%左右，如果第二季度出现亏损，是否会提前公告？**

感谢您的关注！确实上海疫情对公司的影响较大。虽然公司一直都有保供团队封闭生产，闭环管理，但是整体产能利用率还是受到物流、供应链等的影响。二季度的经营情况如达到披露标准，后续会履行信息披露义务，谢谢！

**13、接上一个问题，如果 2021 年的利润下降是大中型客车热管理产品销售下降，我们看到 2021 年财报披露，大中型客车的销量是 3.29 万台，2020 年是 3.66 万台，下降 10%。但是利润下降 54%。这个还没有考虑 2021 年乘用车业务大幅增长带来的利润增加。请问这个数据这么理解有什么问题吗？**

感谢您的关注！大中型客车热管理业务毛利率较高，因此销售收入的下滑对公司整体利润影响较大。相关数据您可以参见公司 2021 年年报。目前，公司正在采取多种措施进行业务调整，一方面提高大中型客车热管理业务规模，另一方面进一步提高业

务盈利能力，从而对整体业绩实现改善，谢谢！

**14、贵公司每年研发投入占比很多是否有独创的护城河产品**  
公司每年的研发投入较大，不断有新的技术升级和产品迭代，打造公司特有的技术优势，相关情况您可以参见公司 2021 年年报的相关章节，谢谢！

**15、这次疫情松芝上海厂区员工满意度如何？有无存在集体返乡诉求？疫情恢复后，待岗位员工是否还愿意回来上班？公司除了提供吃住保障以外，有没有安排心理疏导和团建活动？**

这次疫情发生以后，公司一方面做好保供员工的协调处理和后勤保障工作，保证公司业务的顺利开展，另一方面组织志愿者团队，做好员工宿舍的防疫工作。截止目前，公司未发生群体性疫情，复工复产工作也在顺利进行。相关情况您可以参见公司公众号或者相关媒体的公开报道，谢谢！

**16、公司有无计划引进战略投资者？**

公司目前暂无引进战略投资者的计划，谢谢！

**17、请问贵公司通过大客车业务切入储能领域相比较其他公司优势是什么**

公司从事大中型客车电池热管理业务多年，对于电池热管理的理解较为深刻，这对公司切入储能领域的帮助较大，谢谢！

**18、二季度销嗖怎么样**

公司二季度的经营情况收到上海疫情的影响较大。谢谢！

**19、关注到江西南昌松芝分公司刚成立，请问江西松芝主要是生产什么产品？为哪些客户提供配套服务？**

南昌的生产基地主要是为小车热管理业务需求设立的，目的是实现对南昌及周边客户的就近配套，谢谢！

**20、公司的竞争对手奥特佳卖身失败，公司有没有意向收购奥特佳？**

奥特佳与公司的业务还是有一定差异的。目前，我们未对此事项有过讨论，谢谢！

21、纪总你好，公司在乘用车的业务产品单价低，利润底。请问未来在乘用车方面，除了空调箱和冷凝器，还会有哪些产品规划提升乘用车的业务利润？

小车热管理业务是典型的规模效应显著的业务。公司非常重视乘用车领域的发展，现在冷凝器的份额较高，空调箱的份额并不算特别高。所以，我们公司的乘用车领域业务一方面要争取获得更好的客户和更好的订单，另一方面要加大对新产品的研发投入，目前相关工作正在有序开展。谢谢！

22、有没考虑回购股票

公司暂未有这方面的计划，谢谢！

23、冷机冷链业务是否有分拆上市计划？

公司的冷冻冷藏机组业务目前处于快速发展阶段，但是体量相对较小，暂未有分拆上市的计划。谢谢！

24、本人已经反应过很多次了，希望松芝公众微信号能增加展示产品性能参数、新款产品发布、最新专利或前沿研发成果技术报道？少一些员工过节，领导慰问调研，颁奖开会的无关痛痒的内容？能做到吗？

我想我们的公众号应该宣传公司的情况，包括经营情况，也包括员工生活等多个方面。你的意见我可以转达给相关部门，加大对产品、技术等方面的宣传。谢谢您的建议！

25、公司有没有股权激励计划？

目前，公司暂未有相关计划，谢谢！

26、电动叉车领域像杭叉集团、安徽合力是公司的客户或潜在客户么。

目前公司暂未开拓叉车领域的业务，谢谢！

27、公司是否有意向收购其它车载冷机制造商？冷链市场是国家重点支持的行业，未来公司在冷链物流市场如何规划？

公司会一直关注行业变化，寻找合适的扩张时机。冷链物流行业是一个具有较好发展前景的行业，目前公司的产品线较为完善，具有进一步开拓市场的基础。后续，我们将进一步加大开拓

力度，促进冷链物流业务的顺利发展。谢谢！

### **28、今年出口务进行如何**

2021 年公司的出口业务由于海外疫情原因受到一定影响。2022 年出口业务有所复苏，尤其是新能源汽车热管理业务方面复苏较快，谢谢！

### **29、公司时候计划将工厂迁移至江苏？**

公司会根据各地生产基地和订单情况进行合理有效整合，谢谢！

### **30、与比亚迪的合作仅限于在大中型客车领域还是包含小型乘用车？**

感谢您的关注！公司与比亚迪的合作领域包括大中型客车热管理和小车热管理等多个领域，谢谢！

### **31、公司是不是已经全面复工复产**

感谢你对公司疫情期间情况的理解和关注！公司在封闭期间一直留有保供团队坚持生产保供。随着疫情的好转，也有部分员工回到工作岗位，为公司业务的开展贡献力量。我相信公司的团队能克服疫情的不利影响，将业务持续推进。谢谢！

### **32、公司实现量产的两款液冷式储能热管理系统在 2021 年和 2022 一季度在营业收入的占比分别有多少？**

感谢您的关注！储能领域的相关业务处于发展初期，销售收入规模较小。谢谢！

### **33、请问公司今年对库存和应收账款有何具体管理措施和计划？**

感谢您的关注！公司这几年一直都非常重视库存和应收账款的质量。每年公司都会对相关业务部门提出优化指标，并逐月进行跟踪。同时，公司也会结合各方面力量，共同探讨优化方案，协助业务部门完成优化指标。经过这几年的努力，公司的库存和应收账款质量有所提升。但是公司还会继续加大在这方面的关注，进一步采取各种措施进行优化。谢谢！

### **34、总经理，你好。对于特斯拉第二家工厂依旧选址在上海，**



公司这次是否能把握机会？目前和特斯拉公司有没有合作的进展？

公司非常重视特斯拉这样的行业标杆客户。相关业务部门也在保持沟通。您的建议我们也会转达给业务部门，谢谢！

**35、尊敬的纪总，公司既然非常重视市值波动，请问 4 年了，并购的并购、增资的增资、扩厂的扩厂，公司市值依然原地踏步，屡次怎么涨怎么跌也从未见过公司有任何市值管理计划和措施？截止 2022 年第一季度，未分配利润加上公积金每股 4.91 元，当前股价公司依然不想采取任何计划和措施吗？**

这几年公司在业务方面一直稳步前进，也抓住几次行业整合的机遇获得了一些新的机会。公司管理层将以此为基础，采取多种举措保证公司的持续健康发展。谢谢！

**36、目前热泵空调处于世界领先水平吗**

热泵空调确实新能源汽车热管理的技术方向，公司正在加大此方面的投入，继续打造公司在技术方面的特色和优势，谢谢！

**37、今年是否把储能当利润增长点**

储能业务领域具有较好的发展前景，公司会加大在此领域的投入，争取在此领域获得持续的回报，谢谢！

**38、公司股价破净跟公司目前经营有无关系**

由于行业需求波动和原材料、芯片等价格波动等因素的影响，公司这两年经营情况相对平稳。后续我们将进一步加大业务开拓力度，提升公司的盈利能力和核心竞争力，争取用更好的业绩回报广大投资者。谢谢！

**39、什么时候与特斯拉合作？**

公司与特斯拉的合作情况将会在后续定期报告或者公告中进行披露，谢谢！

**40、lumikko 冷藏机组全系冷藏机组都实现国产化了吗？公司后续如何满足各地冷链运输车辆客户设备维修保养需求？**

Lumikko 冷藏机组的国产化是冷冻冷藏业务板块的重要工

作。目前，公司是根据中国市场特点和客户需求，有针对性地将部分机组进行国产化。目前国产化已经进行到一定深度，后续还会进一步引进新的机型并提高国产化率。冷链运输车辆客户的设备维保需求确实是这个行业的特点，公司已经在全国建立了完善的维保网络，既有原有的大中型客车维保网络，也有冷冻冷藏业务自行开拓的维保网点，因此，我认为公司完善的维保网络，可以满足客户的维保需求。谢谢！

**41、公司 2021 年的原材料项目占营业成本的比重是 88.32%，同比 2020 年，原材料项目占营业成本的比例是 90.34%。这是否说明大宗原材料价格波动对公司 2021 年的利润的影响应该是小的。请问公司 2021 年利润下降更主要的原因是什么？**

感谢您的关注！公司原材料项目占成本的比重相对稳定，公司采取多种措施降低原材料价格波动对业绩的影响。2021 年公司利润下降的另外一个原因是大中型客车热管理业务规模有所下降，对全年利润产品一定影响。相关具体数据可参见公司 2021 年年报，谢谢！

**42、公司研发费用是当期费用化吗？**

感谢您的关注！公司每年的研发费用均在当期费用化，无研发支出资本化的情况，谢谢！

**43、松芝公寓属贵公司独立产权吗？建筑性质是商用还是住宅？总建筑面积多少？上海厂区员工可免费入住吗？**

感谢您的关注！公司的松芝公寓为公司员工宿舍，主要为内部使用。该设施可以降低员工的生活成本，提高员工的满意度和归属感，对公司员工稳定起到了重要作用，谢谢！

**44、尊敬的董秘，公司储能温控业务近况发展如何？具体完成了哪些功率级别机组的研发项目和哪些客户实质性供货？**

感谢您的关注！目前储能电池热管理系统业务按照公司董事会要求积极开展相关工作。由于上海疫情原因，目前进度受到一



定影响。待疫情过去以后，公司将继续加大力度，力争赶上预期进度。目前公司已经完成制冷量在 8kw、15kw 和 40kw 的产品开发，并为相关客户提供部分产品。谢谢！

45、公司当前未分配利润 21 个亿，且还在持续增加，刚完成了自有资金对各个子公司的增资，近几年分红也不高还连创新低，请问公司对未来 2 年未分配利润使用有何具体规划？

公司非常重视对投资者的回报，每年都会根据当年的经营情况以及后续的资金开支合理安排利润分配方案。谢谢！

46、纪总您好，公司股价长期低于净资产，扣除创始人和十大股东的“非流通”股，实际流通市值仅 17 亿，不管从营收、新增项目、收购标的还是研发投入看，公司成长性显著，公司账上有 21 个亿的未分配利润，且每年研发投入不少，除了设备物料投入，公司有没有考虑过设置具体研发项目进度管理目标，对核心研发人员给予股权激励措施？又或在当下国家鼓励上市公司积极回购的倡导下实施回购计划？

公司管理层一直非常重视业务的稳健发展和盈利能力的持续提升。我们也在探索多种激励方式，激发核心骨干人员的积极性。目前在某些业务取得了一些效果。我们还将继续坚持以价值创造者为本的理念进行下去。公司的股价表现是由多种因素综合作用的结果。我相信公司业务的不断发展和业绩的不断改善，对公司市值也会有积极影响。目前公司的资金主要用于业务发展，暂时未有回购的计划。谢谢！

47、尊敬的纪总，关注到比亚迪 e3.0 纯电平台乘用车宽温域热泵空调，电池包直冷及整车热管理控制系统节能及温控表现优异。请问公司是否已为比亚迪 E3.0 平台车型（新款汉 EV、高配汉 DMI、元 plus、海豚、海豹、腾势 D9）配套供应过空调箱、冷凝器、蒸发器、电池直冷换热板等零部件？

我们和比亚迪有多年的合作关系。从新能源客车空调入手，延伸新能源客车的电池热管理系统产品，这两年我们又进一步进

入了比亚迪的乘用车板块,为比亚迪供应冷凝器、空调箱等产品。比亚迪是国内新能源汽车行业的重要客户,我们也非常重视与比亚迪的合作。相信后续我们将进一步加大与比亚迪的合作,为比亚迪供应更多不同类型的产品,谢谢!

#### **48、今年是否把储能设备当重点开发**

储能行业发展较快,也具有较好的发展前景。公司从 2020 年就开始投入相关资源进行该领域的研发和推广工作。目前已经有一定成熟产品出来,也获得了部分客户的认可。未来,这个方向将作为公司业务发展的重要方向进行开拓。谢谢!

#### **49、今年准备怎么干? 能不能扭转营收增长利润确不断下滑的问题**

2022 年,公司将努力克服疫情和大宗原材料价格上涨的不利影响,继续稳健经营、持续发展的策略,坚持收缩聚焦产品、做深做透市场、提升经营能力、打造核心竞争力,推进公司持续发展。大中型客车热管理业务板块继续保持行业领先地位,加强市场力和产品力,强化技术领先优势,同时大力开拓储能电站电池热管理业务和换电重卡电池热管理业务,创造新的业务增长点;小车热管理业务板块坚持商乘并举的战略,大力开拓自主品牌领军企业及合资品牌主机厂,重点开发新能源汽车相关配套项目,持续扩大市场份额,并做好转型升级,提升盈利能力;轨道交通空调业务板块聚焦重点城市及主机厂市场,提高新增订单的签约额;冷冻冷藏机组业务板块聚焦客户,深耕市场、精准营销,全力推进 Lumikko 国产化,抢占市场、扩大营收、提升盈利;汽车空调压缩机业务板块加强内部管理,严控产品质量,稳步拓展市场,改善经营;汽车空调零部件业务板块聚焦核心产品,提高效率,保障质量,打开外部市场,提升内配套率。

#### **50、公司董监高手里票都减完了吗? 对于长期破净,公司怎么看?**

感谢您的关注!公司的董监高尚持有公司股票,相关情况可参见公司 2021 年年报。公司的股价是由多种因素决定的,作为

公司的董监高，我们将继续努力克服各种不利影响，力争用更好的业绩回报投资者。谢谢！

**51、公司是否已经给特斯拉供货？对比其他特斯拉供应厂商公司优势在哪里？**

特斯拉作为新能源汽车行业的最主要客户，是我们非常关注的客户。目前公司尚未给该客户供货。但是，我相信我们公司在技术研发、订单响应、制造自动化等多个方面，都具有较强的实力。谢谢！

**52、公司股价常年破净，以及公司高管去年高点迅速减持股票，是不是不看好公司未来发展？**

公司的股价是由多种因素综合决定的。由于行业及大宗原材料等多种因素，这两年公司经营业绩承压。目前公司在逐步改善和优化业务结构，采取多种措施克服行业和原材料价格波动的不利影响，相信后续这些措施都会有相应的效果显现。公司高管去年减持股票，主要是出于个人的资金需求，与对公司的预期无关。谢谢！

**53、储能热管理除了宁德时代，远景能源，有没有拓展成功新的客户，比如：**

您提到的业务是这两年公司根据行业发展情况，新增的业务类型，主要为储能电站或者电池供应商配套供应储能电站的电池热管理系统产品。目前的客户包括宁德时代和远景能源。后续公司将进一步开发其他该领域优质客户，将该业务做大做强。谢谢！

**54、公司营收远远大于市值是为什么？**

感谢您的关注！公司的市值是由多种因素综合决定的，包括行业发展情况、公司经营业绩以及市场波动等。公司非常重视业务发展、经营业绩以及市值波动，将采取多种手段保证业务的可持续发展、盈利能力的持续提升，用更好的业绩回报投资者。谢谢！

**55、营收越来越高，利润越来越低，接下来公司有什么具体**

	<p><b>点的措施?</b></p> <p>感谢您的关注! 公司近几年销售收入呈上升趋势, 主要系由于 2020 年收购完成的松芝大洋的业绩在 2021 年开始纳入合并报表范围以及小车热管理业务发展较快所致。但是大中型客车热管理业务由于行业景气度原因, 整体呈下降趋势。因此, 销售收入增长较快, 利润有所下滑。公司一方面将进一步加大在小车热管理方面的投入, 提升客户和订单质量, 保持销售收入增长势头, 另一方面将克服行业和大宗原材料价格波动的影响, 通过技术升级、优化供应链等方式, 提升产品盈利能力, 提高利润水平。谢谢!</p>
附件清单(如有)	
日期	2022-05-19 17:39:00