

证券代码：300335

证券简称：迪森股份

债券代码：123023

债券简称：迪森转债

广州迪森热能技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-009

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	华夏基金 吕佳玮、杨宇、张木、彭海伟、董阳阳、吴昊；安信证券、朱昕怡、周喆；中邮创业基金 张腾、张子旋；信达证券 张弛、王明路；华鑫证券资管 徐鹏、杨婧磊；南方基金 程子隽；永赢基金 曾琬云；浙商自营 李博华；东方基金 李金龙；天风证券 孙谦；德邦基金 石林；博时基金 王冠；国富基金 吴栋栋
时间	2022年09月05日 10:00-11:00 2022年09月05日 13:00-14:00 2022年09月05日 16:00-17:00 2022年09月06日 10:00-11:00 2022年09月07日 10:00-11:00
地点	迪森办公楼会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长 常厚春先生 公司董事会秘书 余咏芳女士 常远征博士

投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况</p> <p>公司的战略定位是“清洁能源综合服务商”，紧紧围绕“少用能源，用绿色能源”的实施路径，通过近 30 年在能源领域精耕细作，积累了丰富的行业经验，作为消纳绿电的践行者，不断夯实“能效专家”的形象定位，推动公司 B 端业务和 C 端业务并重发展。其中，B 端业务主要是针对工业用户和大型商业用户，为其提供清洁能源装备及综合能源运营服务；C 端业务主要是针对住建领域用能客户，包括户用和商用两个板块，为其提供“冷、暖、风、水、智”综合解决方案。</p> <p>在 B 端装备方面，基于公司多年在清洁能源装备制造领域的沉淀，公司已拥有国家特种设备设计与制造最高资质：A 级锅炉制造许可证资质，A2 级（三类压力容器）压力容器设计许可证和制造许可证，美国 ASME 锅炉和压力容器设计制造许可证（S 和 U 钢印），积累了多年的能源装备制造经验，有着能源装备生产制造强大的“基因”，在“双碳”行动大的背景下，公司正在积极推动公司能源装备制造从清洁能源领域到新能源领域的产业升级，其中新能源装备产品主要有晶体炉及蓝宝石炉的炉体结构件，清洁能源装备产品主要有电锅炉、余热锅炉、生物质锅炉、商用锅炉、天然气锅炉等。</p> <p>未来，公司将充分发挥自己的能源装备制造“基因”优势，快速扩大晶体炉、宝石炉加工生产规模，同时在氢能产业储运装备制造生产制造领域提前规划与布局，公司将在新能源装备制造新赛道上，抓住机遇、加大投入，力争做出好成绩、跑出好“名次”。</p>
---------------	--

在 B 端运营方面，公司通过对项目进行能源结构调整，逐步实现清洁能源全面替代，打造优质的示范性项目。公司已于 2021 年对部分低效益及落后产能项目计提减值及处置，未来，公司重点在做优存量项目的基础上，甄选符合国家产业政策导向的生物质及其他新能源优质增量项目，建设“工业互联网+”的热电联供、分布式能源站等项目，实现能源的高效利用，推动 B 端运营业务持续增长。

在 C 端舒适家居方面，经过多年的打造升级，公司已实现“冷、暖、风、水、智”综合解决方案，通过空气源热泵、壁挂炉采暖及热水、全屋新风、全屋净水四大系统进行自主平衡，智能融合舒适家居“温、湿、氧、风、洁、静”恒适环境，打造六恒“森”活家，为用户打造安全便捷、舒适健康、节能环保的人性化家居环境。未来，公司继续聚焦燃气壁挂炉南方零售市场的重点开拓，同时着力培养成长性业务，重点推动热泵和新风系统新赛道的发展。

二、问答环节

问题一、公司如何看待热泵市场的长期性？

回复：在全球绿色经济发展、能源结构调整的背景下，热泵作为实现空间供暖电气化的关键技术，可实现利用一份电能提取 3-4 份可再生能源中的低位热能，具备用能成本低、能效比高等优势，契合国家气候安全及能源安全的长期战略目标。热泵是未来用热领域重要的发展方向，所有的用热场景都值得用热泵重做一次，俄乌冲突、能源危机加速推动市场对热泵的需求，同时提高了热泵的市场知名度，未来随着人们对热泵的

认知度和接受度的提高，热泵市场有望持续上升。

问题二、公司海外销售的模式？

回复：公司首先通过 OEM 模式打开热泵的海外市场，同时，公司将依托公司壁挂炉在海外暖通市场多年积累的渠道基础与品牌度，积极推动公司以自主品牌深入发展热泵的海外市场。

问题三、公司热泵海外销售的优势？

回复：一是技术优势，公司拥有自己的电控团队，自主研发电控软件。作为热泵的核心要件，公司自主研发的电控软件使得空气源热泵三联供产品在融合采暖、制冷、供热水三大功能的情况下，可根据环境温度、进水温度、进水压力等参数的变化自动调节机组运转状态，以达到最佳运行效率，实现最优化的运行管理、最大化的能效比。在公司电控系统的加持下，公司生产的燃气锅炉热效率可达到 104.69%、壁挂炉热效率可达到 108%，均处于行业领先水平；

二是产品品质优势，公司从早期就以事业部的形式开始从事热泵产品的生产销售，经过多年的发展，公司在热泵产品开发、制造工艺等方面均已积累相当丰富的经验，拥有热泵自动化生产线，建立了经 CNAS 国家认可的超低温焓差综合性能实验室、电、力学实验室、环境实验室等实验室，为热泵产品的研发、性能测试、生产制造、质量控制等全过程创建高水平的研发试验环境和品质保证；

三是渠道优势，迪森家居专注暖通 20 余载，已积累了近 300 万个国内外户用与商用客户，建立了“零售+工程+电商+

煤改气+海外”全方位多元化的销售网络，其中，海外的销售网络已覆盖近 40 个国家，为热泵的海外市场开拓奠定厚实的基础。

问题四、公司晶体炉炉体结构的客户有哪些？

回复：公司晶体炉炉体结构已实现销售，与多家光伏产业龙头企业开展配套合作，2022 年上半年，公司单晶炉炉体结构实现销售收入 810.00 万元。

问题五、公司晶体炉炉体结构件的产能规划？

回复：公司现有晶体炉炉体结构件的产能为 80 台/月。迪森装备新建的 2.1 万平方米的新能源装备厂房已经落成并正式投入使用，为产能的提升提供了充分的保障，公司将会根据市场拓展情况落实公司产能的提升。

问题六、迪森装备生产新能源装备与原业务的协同性？

回复：公司近 30 年来一直在清洁能源领域深耕细作，已经拥有国家特种设备设计与制造最高资质：A 级锅炉制造许可证资质，A2 级（三类压力容器）压力容器设计许可证和制造许可证，美国 ASME 锅炉和压力容器设计制造许可证（S 和 U 钢印），并积累了多年的能源装备制造经验，有着能源装备生产制造强大的“基因”，天然具备生产晶体炉（单晶炉和多晶炉）及蓝宝石炉的炉体结构件的能力。

问题七、公司 B 端运营业务的发展规划？

回复：结合国家双碳政策、能源结构调整等政策指导，公司对 B 端运营项目实行能源结构调整，以实现清洁能源全面替代，已于 2021 年对部分低效益及落后产能项目计提减值及

	<p>处置，目前公司存量项目主要以生物质及天然气燃料为主。公司树立精品意识，集中精力做精做实存量优质项目，在成本端，公司发挥自身节能技术优势，对项目进行节能技术改造，通过提高用能效率，降低用能成本；通过实行价格联动机制，降低项目运营风险。在收入端，园区进驻企业的增加以及用能客户产能的放量将带来客户用气量的增加，推动项目效益的逐步释放。此外，公司审时度势，甄选符合国家政策导向的生物质及其他新能源优质增量项目，建设“工业互联网+”的热电联供、分布式能源站等项目，实现能源的高效利用，推动 B 端运营业务持续增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 05 日-9 月 07 日