

浙江盾安人工环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>天风证券、前海开源基金、鹏华基金、申万宏源、汇添富基金、中海基金、华夏久盈基金、东证资管、大家资产、国泰基金、永赢基金、长信基金、平安基金、中金公司、尚峰资本、浙商证券、招银理财、万家基金、嘉实基金、海通证券、中融基金、华富基金、兴业基金、浦银安盛、中加基金、澄金资产、方正证券、信达澳银、景顺长城、中欧基金、慧实基金、国联安、上海勤辰、博时基金、兴证全球、南方基金、博道基金、国盛证券</p>
<p>时间</p>	<p>2022年11月4日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总裁、董事会秘书章周虎、财务总监徐燕高、汽车热管理副总经理沙海建</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题 1：公司在汽零领域客户进展？目前公司产能建设的情况如何？ 答：公司在汽零领域中，国内主要客户基本已覆盖，目前以比亚迪及吉利为主，其他客户相对平均。产能方面，主要设备已于今年上半年调试到位，包括大口径电子膨胀阀、电磁膨胀阀、电磁阀等生产线，产能基本满足目前的需求。同时公司也在针对新产品规划新设备，产能建设在稳步推进。</p> <p>问题 2：盾安汽车热管理的大口径电子膨胀阀的技术优势以及应用？ 答：盾安的大口径电子膨胀阀技术水平领先全行业，公司也是目前唯一进入量产阶段的厂家。产品采用内平衡设计，有独特的轴承和软密封结构，具备低内漏、流量调节覆盖范围广、噪音小、体积小、耐杂质、高</p>

寿命等优势，且对压力不敏感，可以适应二氧化碳新冷媒系统，使其具备更多应用场景。

大口径电子膨胀阀核心优势在于产品兼容性，小开度时满足流量精度调节，能替代小口径电子膨胀阀，同时具备电磁阀全开功能及双向截流截止功能，在热泵系统中可以替代电子膨胀阀+电磁阀+单向阀，具备较强的经济性。

问题 3：公司大口径电子膨胀阀目前的年产能是多少？

答：目前公司大口径电子膨胀阀产能是 150 万个/年，小口径电子膨胀阀产能是 450 万个/年，电磁阀产能是 450 万个/年。明年将根据计划对产能进行扩充。

问题 4：随着新能源汽车热管理订单以及产能需求的增加，后续公司如何确保经营层面顺利推进？

答：一是持续加大人力资源投入，目前公司在新能源汽车热管理板块有员工 300 余人，计划明年将提升至 700 余人，加大技术、品质、营销等各部门的人员引入及培训，保障梯队发展；二是强化激励机制，保证团队的稳定性和创造性；三是持续加快市场拓展，公司将在国内更多重要城市有序设立热管理业务办事处，海外市场团队亦在组建中；四是做好未来产能布局，新工厂建设已在推进当中，以应对未来产能需求的增长。

问题 5：商用制冷配件业务以及海外业务情况？

答：分业务看，公司商用业务营业收入占公司总营业收入约 20%，家用业务营业收入占公司总营业收入约 80%；分地区看，公司海外业务营业收入占公司总营业收入约 20%，国内业务营业收入占公司总营业收入约 80%。公司将积极提升商用业务和海外业务比重，稳增长、调结构，逐步提升整体盈利能力。

问题 6：公司今年盈利能力大幅改善，明年还能继续提升吗？

答：随着公司海外业务和商用业务收入比例的提升，以及热管理业务的快速发展，公司的收入结构将持续优化，整体盈利水平稳步提升。

	<p>问题 7：公司制冷配件业务毛利率偏低的原因？</p> <p>答：公司制冷配件业务毛利率与竞争对手的差异主要是由产品结构与市场渠道等存在差异造成的，公司未来将继续优化产供销与技本效的经营策略，通过不断优化产品结构、加强市场拓展、打造差异化产品优势，实现毛利率的稳步增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 4 日