

证券代码：301018

证券简称：申菱环境

广东申菱环境系统股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：SL20221107

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	63 家机构，详见附件《参与单位名称清单》
时间	2022 年 11 月 3 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：顾剑彬先生 证券事务代表：林涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 10 月 28 日披露了 2022 年第三季度报告，主要经营数据信息和投资者关系活动互动交流情况如下：</p> <p>1、主要经营情况</p> <p>2022 年前三季度，公司营业收入 1,556,408,102.34 元，较上年同期增长 52.38%，实现归母净利润 136,651,112.26 元，较上年同期增长 63.21%。</p> <p>2、互动交流情况</p> <p>（1）问：本次定增项目的内容和资金用途，在手订单的释放情况？</p> <p>答：上市前 2-3 年，公司存在产能约束营收增长的情况，产能利用率很高，营收增长速度不是很快，公司一直在规划尽快推进产能扩</p>

张。去年7月份公司上市后，IPO项目（第三基地）也在今年年初投入使用，及时的解决了公司现阶段的产能约束问题，这是公司今年营收快速增长的基础保障。

本次的定增项目有8个亿的规模，主要集中在两个领域：①约6亿用于数据中心及储能配套温控设备；②约2亿用于工业、特种空调产线的扩张。整体主要是为不同产业场景提供数字化的能环解决（包括核心空调设备、客户环境保障、双碳背景下推进的数字化能源管理）。其中面向数据中心及储能温控产品，除风冷设备外，更重要的是液冷温控产品的产能和研发能力的提升。我们预估储能温控产品在未来几年会放量比较快，公司也在加快进程，规划明后年完成整个项目的建设，尽早实现正式投产；另一部分用于工业、特种空调的产线，规划在第三基地的二期厂房，主要是新增设备和产线来实现扩产，新增产能可达5亿左右，主要面向锂电池制造的特种空调领域。这个匹配的是未来几年锂电池制造领域的快速扩张。

（2）问：公告中披露储能温控产品在手订单不到1亿，储能相关的订单场景、应用领域、面向客户情况？

答：之前，公司储能温控业务收入主要来源于大型风冷设备；而现阶段定增项目，除风冷设备外，重点规划开发配套的主要是液冷产品。储能液冷产品目前还在产品开发阶段，业务场景的放量和营收规划主要在明年以后。今年的业务占比还是比较小，当前最重要的工作还是配合客户进行新品的研发，液冷产品质量稳定性、可靠性的要求较高，将会多进行多轮测试以保障质量。

配套的下游客户：①电力电网侧的项目需求；②储能集成商项目需求。

（3）问：储能温控有外销的部分吗？储能业务未来的规划方向是国内市场还是国外市场？

答：根据客户要求可以提供外销的产品。未来还是主要服务于国内的集成商，也会有不同的产品面向海外，如面向欧美、东南亚、中东等。不同地区对空调的认证和成本诉求是不一样的。

(4) 问：未来对于数据中心业务增长情况，增速和发展空间？

答：数据中心业务预期会有长期相对稳定的增长，但增速会放缓，这是由于整体行业增速放缓、产业形态变化、“东数西算”格局的改变等因素对数据中心基础设施建设场景带来变化。

预计未来的发展呈现客户头部化，项目大型化，对温控产品供应商要求变高的特点，存在技术优势的公司市场占比也会同步上升。公司对此总体是审慎乐观的态度。

(5) 问：工业、特种空调业务增速持续性？

答：随着国家经济进一步放开，继续加大在先进制造业上的投资，包括能源领域的投资，我们对未来几年工业、特种空调业务的增速持续性持乐观态度。

(6) 问：特种空调一般项目的周期性是多长时间？

答：这取决于产品和客户场景。例如，医院一体化解决领域，2,000多万规模的小项目，项目周期一般在9-12个月；1-2亿规模的大型一体化项目可能需要2年多时间。核电领域周期普遍也较长，2-3年左右都是正常的。

(7) 问：怎么看待热泵业务未来的市场？

答：由于整个欧洲能源结构调整，来自于可再生能源的电能在欧洲能源结构中占比将会越来越大，因此市场较为乐观，预计市场会有较快的发展。

(8) 问：热泵和储能一体化产品的定位？产品单价是什么水平？客户目标群体和相关品类？

答：光热储一体化产品，主要是利用光热的技术进一步提升对太阳能的使用效率，将太阳能二次利用，帮助提升供热能力。产品规模不同价格差异很大。

目标群体的话，热泵设备对于北方地区是必需品。部分客户会购买光热储一体化产品，初期的投资较高，但投入的费用会在使用一段时间后节省回来，热储系统单位造价对比热泵会贵几倍，具体的价格和规模取决于屋顶面积、储能大小、市场需求。

	<p>(9) 问：热泵业务在手订单有多少？明年收入体量展望？</p> <p>答：主要的收入来自明年，当前小型家用热泵的产线按计划争取在今年建成第一条产线，对明年的营收带来贡献。</p> <p>接待过程中，严格按照相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	附件《参与单位名称清单》
日期	2022年11月7日

附件：

参与单位名称清单

序号	调研单位名称	序号	调研单位名称
1	光大保德信	33	Pictet Asset Management
2	真科基金	34	中信证券
3	上海勤辰	35	东海基金
4	红土创新	36	东方阿尔法基金
5	光大资管	37	熙山资本
6	禾永投资	38	立名投资
7	恒越基金	39	兴业基金
8	睿扬投资	40	前海尚善资产
9	韶夏资本	41	陆家嘴国泰人寿
10	财通证券资管	42	柏治投资
11	海通证券	43	金元证券
12	泰康资产	44	WT Asset Management Limited
13	泰信基金	45	中银基金
14	鼎萨投资	46	中信建投基金
15	苏银理财	47	巨曦资产
16	天风资管	48	诚熠投资
17	群益投信	49	Optimas Capital
18	同犇投资	50	银华基金
19	健顺投资	51	中航基金
20	彤源投资	52	睿璞投资
21	信泰人寿	53	农银人寿
22	方正资管	54	天虫资本
23	汐泰投资	55	华夏久盈
24	人保资产	56	途灵资产
25	南方天辰	57	HV Advisory
26	昊晟投资	58	国泰君安
27	永赢基金	59	东证融汇
28	国海自营	60	财通基金
29	泽源资产	61	中融信托
30	前海登程资产	62	德邦基金
31	中银证券	63	国华人寿
32	汇安基金		