

证券代码：300335

证券简称：迪森股份

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：2022-013

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 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	宋宇佳；中泰证券 扈睿涵、姚玮、邓欣；农银基金 张峰；华安基金 秦旭；兴银基金 马文博；理成资产 谢定禾；陕西德盈投资管理有限公司 秦培元；源乘投资 苏柳竹；成泉资本 王海斌；宏道投资 侯继雄；纯达基金 郭怡辰；国投瑞银 李妍蓉；睿郡投资 谭一苇
时间	2022年12月14日(周三)上午10:00~11:00
地点	迪森办公楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 余咏芳女士
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</p>

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。

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。

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”。

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。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，重点推动热泵新赛道的发展。

二、问答环节

问题 1、公司热泵的欧盟认证进度？

回复：公司热泵产品的 ERP 认证已获得通过，CE 认证工作正按计划顺利进行。

问题 2、公司正在进行欧盟认证的热泵产品型号有哪些？

回复：公司正在认证的三款产品型号包括 10KW、12KW、16KW，均是欧盟通用性较强的产品型号，目前已同步向部分欧洲国家的客户进行送样。

问题 3、公司认证的产品型号较年中发生变化的原因？

回复：主要是公司在不断开拓海外市场的过程中，部分客户提出的新的需求。

问题 4、公司热泵海外销售团队情况？

回复：公司除了逐步搭建热泵产品的海外销售团队外，同时将会借助现有的小松鼠海外销售团队的力量，积极推动热泵

海外市场的开拓。

问题 5、后煤改气时代，壁挂炉的应对措施？

回复：在产品方面，公司将低碳理念融入壁挂炉技术创新、产品开发的全过程，在节能技术、模块化设计、降噪等方面寻求突破，不断增强壁挂炉的产品竞争力，其中，小松鼠的智控采暖 ECO-2.0 节能技术，独家专利向日葵蓝焰燃烧技术，燃烧效率更好。公司全预混冷凝技术的热效率可达 108%，属于国内行业领先水平，同时在性价比方面高于国际品牌。

在市场开拓方面，由于非煤改气壁挂炉订单的毛利率普遍高于煤改气订单的毛利率，公司着力拓展壁挂炉的零售市场，形成以南方市场重点突破，北方以置换市场为纲本，西部地区逐步覆盖的总体战略布局。随着公司在零售市场的不断发力，在渠道销售结构中，公司零售业务的占比在逐步提升。

问题 6、B 端运营板块目前在运营项目以及公司对 B 端运营未来发展的考虑？

回复：截止 2022 年 9 月 30 日，公司在运营项目共 26 个。考虑到部分一对一项目抗风险能力相对较低且对公司业绩贡献小，公司会采取股权转让或资产出售的方式出让该部分项目，动态优化公司运营项目整体质量水平，提升公司的经营质量。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，推动 B 端运营业务持续增长。

附件清单(如有)	无
日期	2022年12月14日