

证券代码：002239

证券简称：奥特佳

奥特佳新能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 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	申万宏源证券研究所 张硕、刘嘉玲 浙商证券研究所 张盈 财通证券研究所 田梦贤、应佳妮 兴证证券资管公司 易俊丰 王陆峰 王剑 野村东方国际证券 杨罡 彬元资本 罗凯 南山领盛投资公司 朱鸿飞 北京金百裕投资管理有限公司 周枫
时间	2023年2月10日
地点	上海市，空调国际（上海）公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：丁涛 董事会秘书：窦海涛 证券事务专员：王贺
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请问公司储能热管理业务的发展历程现状？</p> <p>答：公司的储能业务开始于与宁德时代公司在汽车动力电池方面的合作，基于公司在汽车热管理方面的技术积累，双方建立起合作关系。研发始于2017年，均按客户要求采用液冷散热技术。随着“碳达峰、碳中和”政策目标的提出，可再生能源发展迅速，储能需求大增，带动公司的储能热管理业务进</p>

入快速发展期。2021年在业务上实现较大规模的增长，并于当年将该业务正式独立出来成立了埃泰斯公司。之后，埃泰斯在2022年继续大幅增长，收入和利润水平均在业内处于领先地位，在技术研发和市场开拓方面也大有进展，储能热管理设备的应用场景进一步丰富发展，获得了市场的认可，进入快速增长期，其收入已相当于奥特佳整体收入水平的约10%。预计该公司2023年仍有相当的增长空间。

二、公司储能热管理业务的产品主要有哪些？产品总体的毛利率情况如何？

答：储能热管理产品主要应用于大型储能电站，重型电动汽车、电动工程机械及汽车充电站等需要大容量电池和大电流产生高热设备的场景，其中应用于大型储能电站的热管理产品在总销量中占比较高，其他品类的销售在随着市场的逐步启动而增长。储能热管理产品当前的毛利水平符合市场状态，我们估计市场的总规模在未来仍将保持一定速度的增长，潜力巨大。与公司刚刚投入该业务时不同的是，当前市场竞争也逐步增多，预计今年将围绕产品价格等出现一些竞争局面，但这个市场足够大，增长也快，公司的产品规模效应带来的成本降低、质量技术口碑效应等优势是可以抵消竞争的不利条件的。我们有信心将储能热管理业务的毛利水平继续提高。

三、公司储能热管理产品是否有海外业务客户？

答：公司储能热管理产品目前均随客户的终端产品销售，这些终端产品中有相当一部分是销往北美等新能源发电技术较为发达普及的市场的。奥特佳在海外有服务维护团队，可以及时响应客户及其终端客户的需求，可以帮助客户对产品进行安装、调试与维护，因此在海外业务上具有相当的优势。得益于海外布局和技术储备，我们已经启动了直接拓展海外电池终端客户的储能热管理业务，同时也注重国内储能电池厂商、新能源发电站客户的开拓，已经取得了明显的成效。

四、如何看待从事机房温控业务的厂商等新进入者在储能热管理板块的能力？

答：像机房温控这种小储能切入到大储能热管理赛道比较困难，因为规模、场景、需求和技术实现方式差异很大，供应链跨度也比较大，机房、基站等温控设备与大型储能设备热管理属于不同的市场。此外，储能设备的安全性稳定性要求非常高，通过大客户的技术验证也需要时间，所以在供应链和技术难度上都存在门槛，我们认为机房温控的厂商与我们的储能热管理技术之间存在相当的差异，尚无直接竞争的压力。目前行业内的竞争，价格的压力方面来自一些新创公司，产能和技术上的压力来自成熟的业内大企业。我们对此有清晰的分析判断，并制定了应对策略。

五、储能设备销售增速的减缓对公司储能热管理业务的业绩有没有影响？

答：受原材料价格大涨的影响，部分储能电池客户的销售增速放缓，的确影响了热管理设备市场的连带增速，这是宏观方面的客观情况。我们公司注重产业链的健康和安全，重视客户关系但不依赖单一品类客户，国内业务的客户结构近年来在不断调整优化，同时公司也在直接拓展海外客户，预计最早在2024年上半年有销售成果，进一步体现公司国际化的策略。

六、储能热管理产品中价值量比较高的部件有哪些？如何看待液冷技术在未来储能热管理领域的发展？

答：储能热管理产品中价值量比较高的零部件有控制器部件、热交换器部件和压缩机，公司已经建立起完备的采购体系，目前价格总体平稳。液冷技术的性能优越性明显，因此未来几年液冷技术在大型储能应用方面会成为主流，但在其他的对温控精度和效率需求较低的领域，会出现液冷和风冷共存的局面。

七、公司储能热管理产品的出货量规模大概是多少？不同产品的价格差异大吗？

答：埃泰斯目前产能能够满足客户需求，供货量是随市场波动而变化的，主要受到客户自身产销情况的影响。国内不同种类电池热管理产品的价值量差异较大，技术难度也有明显差异。其中车用电池控制器技术难度最复杂，其需适用多种不同情境下的需求，其次是大型储能设备等大储能的控制器，而机房温控设备较为简单。我们在已经涉及的领域内都具备深厚的技术积累。

八、公司 2022 年电动汽车压缩机增长态势如何？目前产能如何？

答：2022 年，汽车市场总体销量变化不大，奥特佳集中精力开拓新能源汽车的电动压缩机市场，电动产品的出货量比市场平均增幅更大。电动压缩机的主要客户主要长安、吉利、比亚迪等知名厂商。由于电动化是未来汽车的发展趋势，所以传统压缩机业务占比会不断降低，但电动压缩机价值量更高，是传统压缩机的三倍左右，因此公司在逐渐提升电动压缩机的市占率及产能，力求实现产品结构升级，带动营收的大幅增长。公司今年的电动压缩机业务订单较为饱满，将在目前产能的基础上继续增加部分产能，力争满足市场需求。预计，今年 3 月底可以达到 180 万台年产能，6 月份接近 200 万台年产能，未来还会根据市场情况适时调整。公司一般提前三个季度做出产能规划。

九、电动压缩机有出口吗？目前产能如何？

答：目前电动压缩机产品已出口到印度，供给塔塔汽车。今年将向大众汽车的德国工厂 MEB 电动车平台供货，并以此为基础向大众汽车在其他国家的工厂供货。

十、公司预计今年总体增速将会如何变化？客户对未来市场预期是怎样的？

	<p>答：根据目前的订单情况和业务开发意向，预计奥特佳2023年仍将保持相当速度的收入增长，利润水平也有望进一步提高。其中，汽车空调系统的收入占比将超过汽车压缩机业务，整体业务中的电动汽车热管理业务增速会更快，占比有望进一步提高。</p>
附件清单(如有)	无