

长虹华意压缩机股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-02

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名（排名不分先后）	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年04月11日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 杨秀彪先生 总经理 张勤建先生 独立董事 李余利女士 独立董事 任世驰先生 独立董事 林嵩先生 董事会秘书 史强先生 总会计师 余万春先生
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>1. 请问贵公司的压缩机有没有供货军用设备业务采购，未来是否存在央企重组整合？</p> <p>答：1、公司生产的压缩机主要用于冰箱冰柜，不涉及军工领域。</p> <p>2、公司如有重组计划，将按规定及时进行信息披露。谢谢！</p> <p>2. 请问：1. 公司年报是不是真实的，后面还有没有再计提商誉减值的可能性，为什么不连季报一起公布。会不会季报还要计提商誉减值的准备。2. 个人看好公司业务范围，但希望搞一些高附加值的项目回报全体股东。3. 论估值，公司股价明显低于同行业平均水平，公司有没有考</p>

虑让股价提现公司价值。谢谢！

答：1、（1）公司2022年财务报表已经信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）审计，事务所出具了标准无保留意见的审计报告。公司2022年度报告严格按照相关法律法规以及规章制度，真实、准确、完整、及时地履行了信息披露义务。（2）公司按照《企业会计准则》的有关规定及公司业务发展情况于每年年末进行商誉减值测试并做科学判断，相关结果在年度报告中反映。（3）公司已向深交所预约2023年4月20日进行2023年一季度报告披露。公司指定的信息披露媒体为《证券时报》和巨潮资讯网，敬请关注。2、公司一直专注主业，坚持致力于进一步调整优化产品结构，努力提高变频产品和商用产品等高附加值产品的市场份额，提高竞争能力，提升盈利水平，努力创造更好的业绩回报投资者，同时，公司积极寻求新的业务机会，将按规定及时履行披露义务。3、股价受多方面因素影响，公司将一如既往做好主营业务，持续强化公司核心竞争力，提升公司盈利能力，谢谢！

3. 请问：1. 公司2022年为有这么多应收账款，对应收账款的催收有哪些具体措施？2. 公司未来有没有并购其他压缩机公司的规划？

答：1、（1）由于行业结算特点，客户货款存在一定的结算账期，应收账款呈现一定规模属于正常情况；（2）目前公司逾期应收账款占比较低，对已发生的逾期应收账款，公司已及时采取催收、发函、停止发货、诉讼/仲裁等措施；（3）公司高度重视应收账款日常管理，建立信用及对账管理制度，定期与不定期对客户进行信用评级，实行授信额度管理，每月跟踪通报应收账款情况，并按季度与客户对账。同时为有效降低应收账款坏账风险，公司对海外客户投保出口信用险，以及部分国内客户投保信用险；（4）公司按照会计准则要求，充分评估应收账款预期信用损失并反应在当期经营成果中，对未来损益影响很小。2、如有收购其他公司股权的具体计划，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务，相关信息敬请关注公司公告。

4. 长虹华意在2022年经营中，取得了可喜成绩，净利润创上市以来最佳。作为长虹华意的股票投资者也看好公司的发展前景，特别想了解的是，今年一季度公司经营情况如何，和新能源汽车用压缩机市场的推进情况及展望！谢谢。

答：1、公司目前生产和销售均正常，公司已向深交所预约2023年4

月20日进行2023年一季度报告披露。公司指定的信息披露媒体为《证券时报》和巨潮资讯网，敬请关注。2、威乐公司通过加大技术开发投入，聚焦电动压缩机核心业务，其自主开发的中高端电动汽车压缩机已推向市场，2022年度销量同比增长156%，大幅超过中国新能源汽车行业94%的年度增幅。威乐公司将继续完善产品和客户结构，开发面向高端压缩机产品，提升自身的综合能力，以抓住新能源汽车的发展机遇，力争进入新能源汽车空调压缩机行业第一集团。

5. 该股与四川长虹是否存在某种交易，或有意操纵股价

答：公司控股股东四川长虹与公司之间在业务、人员、资产、财务、机构方面完全独立，公司具有独立完整的业务及自主经营能力，四川长虹没有越过股东大会直接或间接干涉公司的决策和生产经营活动。公司与四川长虹开展的关联交易，均在公司股东大会批准的额度范围内发生，且审议相关事项时四川长虹已回避表决，履行了必要的审批程序与披露义务。公司始终坚持规范经营，倡导以稳健的经营结果及业绩表现赢得市场及投资者的认可。随意指责他人操纵股价涉嫌诽谤，需要承担法律责任。谢谢！

6. 财总您好，2022年度营业收入约130亿，同比减少0.78%的原因是什么？近三年营收分析情况能否简单分享一下？

答：公司2020年-2022年营业收入分别为104.5亿元、131.9亿元、130.9亿元，同比分别增长26.27%和下降0.78%。2022年营业收入同比略有下降，主要是公司原材料及配件业务、扫地机业务等有所下降所致，实际上公司主业压缩机产品销售收入有所增长。

7. 公司冰箱压缩机业务、新能源汽车空调压缩机业务、智能家庭服务机器人业务哪一板块目前发展最好？哪一板块发展较为滞后？如何改变现状？

答：2022年度冰箱压缩机在行业总销量同比下跌10.3%的情况下，全年实现冰箱压缩机销售6731万台，同比仅小幅下降不到1%，连续十年稳居全球行业第一，行业龙头地位持续稳固，未来将继续加强技术研发，向着“全球第一强”目标迈进。新能源汽车空调压缩机近年来快速发展，2022年度实现电动压缩机销量23.4万台，同比增长156%，大幅超过中国新能源汽车行业94%的年度增幅。未来将继续完善产品和客户结构，开发面向高端压缩机产品，提升自身的综合能力，以抓住新能源汽

车的发展机遇，力争进入新能源汽车空调压缩机行业第一集团。近年来受中美贸易战、全球疫情影响，以及原主要海外客户市场萎缩，扫地机器人订单大幅减少，新客户开拓尚需过程，2022年度扫地机器人销售收入、净利润同比双降，未来格兰博公司主要仍需练内功，加强关键技术和工程能力的提升，提升基础管理能力，积极拓展市场，努力打造优质客户群体，争取实现量与利的恢复性增长。

**8. 请问与同行可比公司相比，公司的核心竞争力体现在什么地方？
如何持续强化核心技术优势？**

答：公司的核心竞争力主要体现在行业地位优势、技术研发优势、客户资源与品牌优势。

1、行业地位优势：2022年，公司克服市场需求低迷、行业整体持续下滑等影响，齐心协力、奋勇争胜，在行业总销量同比下跌10.3%的情况下，公司实现总销量6731万台，同比仅小幅下降0.9%，连续十年稳居全球行业第一，行业龙头地位持续稳固。

2、技术研发优势：公司积极开展技术研发工作，公司整体研发能力处于全球行业领先水平。公司以设计理念和创新方法运用、先进设计工具应用、研发实验检测能力完善和智能控制技术提高等方面为技术引领，进一步缩小与国际一流水平的差距，公司产品符合国家“碳中和”战略、国家新能耗标准、欧洲新能耗标准的要求，其匹配能力水平得到客户强烈认可。在产学研合方面，公司与浙江大学建立“浙江大学-加西贝拉电机与控制联合研发中心”，引才引智；在科技研究方面，建立CNAS、UL、CSA认可实验室，控制板自研算法、噪声研究、压缩机声品质评价等技术研究项目不断取得突破，进一步优化压缩机产品各项性能；在技术创新方面，压缩机的最高冰箱工况COP达到2.65，成功匹配欧洲A级能效冰箱；超高效压缩机全铝线压缩机、车载直流压缩机、小型迷你压缩机、双级双温压缩机等产品不断推出，产品竞争优势持续增强。

3、客户资源与品牌优势：公司与全球多家知名冰箱企业建立并保持长期、稳定的合作关系，全球行业市场份额长期保持第一。公司拥有的“HUAYI”（华意）、“JIAXIPERA”（加西贝拉）品牌是国家驰名商标。“HUAYI”（华意）是国内商用压缩机领头品牌；“JIAXIPERA”（加西贝拉）是国内家用、变频压缩机领先品牌；“CUBIGEL”（酷冰）是海外商用机领域一流品牌。公司三个压缩机品牌分别布局在家用、商用，定频、变频多个领域，形成了多工质、规格齐全的产品系列，满足客户不同需求，美誉

度不断提升，品牌价值不断提高。 公司将继续推进产品提质、生产提效；继续深耕国内外市场，与关键客户达成长期战略合作协议，巩固规模优势和行业领先地位。继续紧抓结构优化不放松，在商用、变频业务上发力，在行业下滑中找增量。持续突破冰压技术研发，秉持技术领先策略，稳步推进各项技术研发项目，争取在各方面有所突破。谢谢！

9. 为什么市场不认可你们的业绩？历史利润最好，为什么股价还不断跌，你们在财务造假么？？

答：股价的波动受多重因素影响。公司始终以提升经营业绩和内在价值作为市值管理的根本，力争实现公司内在价值的可持续增长。公司也将加强对资本市场的关注，积极与投资者沟通互动，以提升上市公司质量为目标，以广大投资者的切身利益为出发点，注重维护股东利益，保护好中小投资者的权益，致力于长期稳定地回馈股东、回馈社会。

10. 研发费用几个亿，请问是否准备布局芯片产业

答：公司主营业务包括冰箱冰柜压缩机、新能源汽车空调压缩机、扫地机器人等。目前没有考虑布局芯片产业计划。谢谢！

11. 扫地机器人未来的行业发展机遇有哪些？公司与市面相比头部产品的差距有什么？为什么扫地机器人业务出现下滑？

答：1、随着都市“懒人经济”、“猫狗经济”的崛起和生活节奏的加快，人们对自动化家庭清洁产品的需求急剧提升，对于未来发展，一方面随着城市化发展、居民购买力持续增长、互联网产业发展不断培育用户的消费习惯，消费者对智能扫地机器人产品需求将会越来越广；另一方面扫地机器人行业属于高新技术产业，国家相关政策对于行业的发展持鼓励的态度。2、格兰博公司自成立以来主要以OEM为主，在技术能力上与市场头部企业有一定差距。3、2022年，一方面格兰博主要海外客户市场萎缩，扫地机器人订单大幅减少；另一方面，中国扫地机行业在连续增长后增长降速，据 IDC 相关数据，2022 年中国智能扫地机器人市场出货量同比下降超过 20%。受内外形势变化影响，格兰博公司销售收入、净利润同比双降。

12. 公司产业布局能否简单介绍一二？

答：公司目前产业布局主要包括冰箱冰柜商用压缩机、家用压缩机，新能源汽车空调压缩机业务和扫地机器人业务等。

13. 请问董秘对行业前景的看法如何

答：前几年受疫情影响，冰压行业波动较大，未来冰压行业发展总量上应是稳中有增，但增长幅度有限。从产品结构方面，变频产品未来占比将持续提升，有较大发展空间；同时，商用产品也会有一定增长。

14. 贵司作为冰箱压缩机龙头企业的优势是什么？是否能长期保持领先优势？

答：公司的优势主要体现在行业地位优势、技术研发优势、客户资源与品牌优势。具体内容详见上述“011问”回复。公司将继续坚持“由大向强”的战略目标，坚持既定的“做强做优冰压主业、做快做好新型产业”的战略方针。公司坚持致力于优化产品结构，继续加强技术研发，持续开展前瞻性产品研究，商用产品发力高端，变频产品推动普及，继续保持冰压主业领先优势，稳步向冰压行业“第一强”目标迈进。

15. 目前成本控制情况如何？

答：公司所处行业竞争激烈，一直以来高度重视成本控制。公司每年持续深化开展增收降本、制造提效等工作，目前取得了一定成效，盈利能力有所提升。

16. 未来20年全球气温升高，火灾频发，冷链行业机遇多，国家也鼓励，请问公司有些什么远景规划顺应这个“火热”的20年？

答：随着人们生活水平提升，对冷链产品需求不断增加，公司面对行业发展机遇，将充分发挥产品技术优势，开发有竞争力的产品，推动公司发展。

17. 请问公司在空调行业是否有压缩机业务？业务占比如何？

答：没有涉及，谢谢！

18. 2022年产品研发投入多少？技术创新有突破吗？今年有什么新技术能透露一下吗？

答：2022年产品研发投入4.74亿元。公司一直秉持技术领先策略，稳步推进各项技术研发项目，在各方面均有所突破。技术突破方面，压缩机的最高冰箱工况COP达到2.65，达到了全球领先水准。产品突破方面，X2、N4、VU等新平台填补了商用变频压缩机国内空白；成功在行业轻商大会发布NUS系列变频高效商用新品，牵引行业技术发展。应用突破方面，商用产品突破-40℃至-86℃的工况应用，拓展了更大业务空间。创新突破方面，在噪声、高效阀组设计、智能控制系统等应用基础

技术取得新进展，全年取得专利124项，其中发明专利13项。

19. 请问公司是否有让企业员工持股共享企业发展成果的计划？公司高管后期还会考虑增持股票么？

答：为了推动公司持续良性健康发展，尽快达成“全球第一强”目标，充分调动公司经营管理团队的积极性、主动性和创造性，有效地将公司股东利益、公司利益和员工利益紧密结合在一起，共同关注公司的长远发展，公司第九届董事会2022年第一次临时会议及2022年第一次临时股东大会审议通过了《长虹华意压缩机股份有限公司十四五业绩激励方案》，具体内容详见2022年1月29日公司披露的《十四五业绩激励方案》。

20. 董秘好，公司目前下游市场需求情况可以介绍一下吗？

答：根据产业在线预测，2023年冰箱压缩机销量将下降1.9%，谢谢！

21. 请问领导如何看待公司的品牌优势和客户资源的？

答：公司的品牌优势和客户资源是长期积累的结果。公司多年来深耕冰压主业，坚持技术创新，持续加大研发投入，深化管理，提升产品质量和服务质量，公司的品牌优势和客户资源是上述各方面因素的综合成果。

22. 国内的竞争对手有哪些？

答：国内主要竞争对手有东贝集团、合肥美芝、广州万宝等。

23. 公司的盈利能力在可比同行中处于什么水平？净利润上涨幅度是否达到公司预期？四季度净利润涨幅较大的原因是什么？

答：1、公司持续不断优化产品和客户结构，提升变频、商用等高附加值产品占比，不断提升自身竞争能力，盈利能力在行业中处于较好水平。2、2022年净利润同比增长44.12%，达到公司经营目标。3、四季度净利润涨幅较大，主要因为公司面对严峻经营形势，紧紧围绕“增强产品力、提升组织力、激活成长力”的年度工作主线，深入开展增收降本、制造提效等工作，努力降低全球通胀、俄乌冲突、大宗原材料大幅波动、行业持续下滑等带来的不利影响，相关工作的成效在四季度体现更为明显。同时，四季度产品结构较优，高附加值产品销售占比较大。另外，四季度大宗原料价格处于全年低点，以及欧元汇率大幅上涨，对利润也有一定影响。谢谢！

24. 请问公司重视投资者关系管理吗？公司将如何维护中小投资者利益？

答：1、公司十分重视投资者关系管理工作，公司制定了完善的投资者关系管理制度，通过加强投资者关系管理，在投资者关系管理工作制度化、规范化的同时，公司着重在媒体跟踪、投资者调研、互动易平台等方面深入交流，及时掌握媒体、投资者对公司关注的重点，以便及时化解信息不对称风险；对于投资者的电话、互动易、邮件问题，及时予以答复。公司根据具体情况，接待投资者的来访，通过介绍公司的业务、展示公司产品，使得投资者对公司有更直观清晰的了解。公司的投资者关系管理工作提高了公司运作的透明度，增进了投资者对公司的了解和认同。2、公司重视保护中小股东利益，也持续坚持回报资本市场。为保护每位投资者的知情权，公司信息披露工作一直严格遵循“真实、准确、完整、及时、公平”的原则，将真实、完整的长虹华意呈现给投资者。为进一步保障中小投资者合法权益，将“公司召开股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者的表决采取单独计票；在征集股东投票权时，不得对中小投资者提出最低持股比例的限制”等事项列入公司章程，切实维护了中小投资者的合法权益。公司注重对股东回报，制定了《未来三年（2023-2025年）股东回报规划》，近年来持续加大了现金分红力度。谢谢！

25. 目前公司主要的供应商有哪些？客户有哪些？

答：经过多年发展，已形成专业、稳定、可靠的供应商队伍，与公司共同成长和发展。公司主要客户包括海尔、海信、美菱、美的、奥马、TCL、海容、澳柯玛、星星、惠而浦、西门子、伊莱克斯、利勃海尔等。谢谢！

26. 贵公司涉及新能源汽车空调压缩机业务，主要与那些新能源汽车厂商合作

答：威乐公司合作客户包括上汽通用五菱，易捷特，东风柳汽等。谢谢！

27. 今年有没有在新能源汽车压缩机销售有更大的突破

答：公司2023年电动压缩机产销目标为：产销量确保35万台，力争40万台。谢谢！

28. 贵公司产品在汽车热管理方面有哪些成果

	<p>答：公司在汽车热管理方面还处于起步阶段。谢谢！</p> <p>29. 公司目前有多少专利？</p> <p>答：公司2022年取得专利124项，其中发明专利13项。谢谢！</p> <p>30. 注销华意科技的原因是什么？</p> <p>答：基于公司经营发展考虑。谢谢！</p> <p>31. 新开发了哪些产品？预计营收如何？</p> <p>答：公司重点开发变频、商用、新能源汽车空调压缩机及海外市场产品，努力提升新产品比重及盈利能力。谢谢！</p> <p>32. 董秘好，能否分析一下近期公司股价变动情况？</p> <p>答：二级市场股价波动受多重因素影响。公司始终以提升经营业绩和内在价值作为市值管理的根本，力争实现公司内在价值的可持续增长。公司也将加强对资本市场的关注，积极与投资者沟通互动，以提升上市公司质量为目标，以广大投资者的切身利益为出发点，注重维护股东利益，保护好中小投资者的权益，致力于长期稳定地回馈股东、回馈社会！</p> <p>33. 请问2022年主要子公司的净利润占公司净利润的比例分别为多少？</p> <p>答：公司已于2023年3月30日披露2022年度报告，主要子公司相关经营指标详见2022年度报告全文中“九、主要控股参股公司分析”，公司指定的信息披露媒体为《证券时报》和巨潮资讯网。</p> <p>34. 长虹华意有哪些优势和挑战，后续将如何取长补短？</p> <p>答：公司的优势详见上述“017问”回复。公司在冰压行业已经连续十年居于销量全球第一，未来行业增长有限，如何寻找新的业务增长，是公司面临的最大挑战。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月11日