

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：2023-005

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 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>2023 广东辖区上市公司投资者关系管理月活动投资者集体接待日</u> ”活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年9月19日（周二）下午 15:45--17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 余咏芳女士 财务总监 岳艳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、我对迪森股份的业务非常感兴趣，特别是涉及到环保、人工智能、物联网等领域。我想了解一下，这些领域的发展前景如何？另外，我还想了解一下，公司在这些领域有何具体的发展计划和战略？</b></p> <p>回复：公司的主要业务覆盖三大领域：新能源及清洁能源应用装备（B端装备）、清洁能源投资及运营（B端运营）及</p>

智能舒适家居制造及服务（C 端产品与服务）。公司以高质量发展为主题，以改革创新为根本动力，以稳中求进为总基调，始终致力于能源综合服务领域，将节能减排和能源替代放在公司发展更加突出的位置，积极有序地推动公司主营业务在“新能源及清洁能源应用装备”、“住建领域节能减排”以及“能源数字化”三个层面发力，积极响应国家关于碳达峰、碳中和的重大战略决策。

## 2、公司和华为有无业务往来？

回复：公司和华为暂无业务往来。

## 3、公司的研发费用同比减少了 21.44%。想请问一下，公司在研发方面的投入是否有所调整？是出于什么考虑？另外，公司是否有新的研发项目或技术创新计划？是否有计划进一步加大对研发的投入？

回复：公司始终坚持以技术创新和对客户需求深度挖掘的双轮驱动模式实施研发创新。B 端方面，公司利用在装备领域的技术积淀，结合光伏长晶炉设备领域技术+产能规模的优势，为光伏行业的客户配套包括单晶炉腔体、多晶炉腔体、蓝宝石炉腔体及铸锭炉腔体等组件；为锂电池行业的客户配套或定制包括反应、混合、储罐类的不锈钢压力容器；另外，公司利用 30 年积累的压力容器专业技术，进行氢能产业布局，其中，电解制氢设备中的氢氧分离装置产品方向已开始和氢能领域头部企业展开合作。C 端方面，公司现已全面推广的全预混“燃气自适应”的冷凝炉，助推了中国壁挂炉市场全面进入全预混冷凝时代。而热泵作为高效节能的采暖设备，公司目前的产品

规格从 9KW（3 匹）一直延伸到 360KW（120 匹），满足了不同用户、多应用场景的使用需求。未来，公司将持续加强研发投入，注重标准建设，不断提高公司的技术创新力和价值创造力。

**4、迪森股份的营业收入在报告期内同比增加了 23.59%，这一增长主要来自于哪个业务板块？请问公司对于未来几年的业务增长有何规划和预期？在面临激烈竞争和不确定的宏观经济环境下，公司是否有考虑进一步拓展市场份额或者寻找新的增长点？是否有计划加大研发投入以提升产品竞争力？另外，公司是否有考虑与其他行业进行合作或者进行战略投资以实现更多的协同效应？**

回复：公司报告期内收入增长主要为：1、B 端新能源（硅能、锂能、氢能）配套设备订单量增加，致营业收入同比增长 156.63%；2、C 端空气源热泵产销量稳步增长和壁挂炉零售业务订单量增加，致营业收入同比增长 74.62%；另外，迪森孵化园二期已在 2022 年完成交付，报告期内租金收入增加。公司将紧密结合国家发展政策和国际能源发展趋势，依托公司在能源综合服务及能源装备制造领域多年的积淀，通过技术创新、技术改造、产学研结合等方式，为公司业务拓展提供强有力的技术支持，为赢得市场竞争优势奠定基础。

**5、请问在回报投资者上，公司管理层有什么举措？**

回复：公司管理层一直十分重视投资者关系管理工作，重视股东回报，股票估值、股价表现受多种因素影响，公司将继续抓好经营管理工作，同时也将加强与投资者交流，积极传递

公司价值。

**6、有投资者提到公司的十大股东持股比例较低，是否意味着这些股东对公司未来发展持不看好态度？这是否会对公司的发展产生影响？另外，公司是否有计划吸引更多的优质股东参与，以提升公司的发展信心和实力？**

回复：公司股东持股多少是基于股东个人的资金安排，公司管理层一直十分重视投资者关系管理工作，重视股东回报，股票估值、股价表现受多种因素影响，公司将继续抓好经营管理工作，同时也将加强与投资者交流，积极传递公司价值。

**7、迪森股份的成交量和换手率相对较低，这是否意味着公司的股票流动性较差？公司是否有计划提高股票的流动性，吸引更多的投资者？另外，公司是否考虑通过增加市场宣传和投资者关系活动来提高股票的知名度和吸引力？**

回复：公司管理层一直十分重视投资者关系管理工作，重视股东回报，股票估值、股价表现受多种因素影响，公司将继续抓好经营管理工作，同时也将加强与投资者交流，积极传递公司价值。

**8、想了解一下这些业务在公司收入中的占比是多少？另外，公司是否有进一步扩大这些业务的计划？是否有考虑开展其他相关业务来增加收入来源？**

回复：公司的主要业务覆盖三大领域：新能源及清洁能源应用装备（B端装备）2023年半年度收入占比约29.73%，清洁能源投资及运营（B端运营）2023年半年度收入占比约41.01%及智能舒适家居制造及服务（C端产品与服务）2023

年半年度收入占比约 26.05%。

**9、我对公司在新能源装备业务中的合作伙伴很感兴趣。可以请您介绍一下这些合作伙伴是谁？合作的方式是什么？这些合作对公司的业务发展有何影响？我想了解一下公司在新能源领域的合作策略和未来发展方向。**

回复：公司凭借 30 年能源装备生产制造强大的“基因”、优质的产品品质及交付效率、2.1 万平方米新能源生产厂房的产能保障，在长晶炉结构件、专用压力容器等产品领域已成为多家新能源头部企业合作伙伴，实现了新能源板块横向多品种复制及纵向产业链的延伸，完善了公司产业链的全方位布局，拉动了新能源装备业务从 1 到 N 的逐步壮大，实现了新能源装备业务营业收入较上年同期 1,145.01% 的增长，进一步提升了公司在新能源装备领域的核心竞争力，确保公司持续稳定发展。

**10、迪森股份在建项目有什么？**

回复：公司报告期内在建项目主要为新能源及清洁能源应用装备（B 端装备）新增购入需安装调试的生产设备。

**11、迪森股份的资金流向数据显示，主力资金净流入，但环保行业板块整体表现下跌，这是否意味着公司在行业中的竞争力较强？除了资金流向，还有哪些指标可以反映公司的竞争力？公司有何独特的竞争优势，如技术创新、产品差异化、市场份额等方面？**

回复：公司作为能源装备“能效专家”，近 30 年来一直在能源领域深耕细作，积累了多年的能源装备制造经验，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），主导或参与编写 42 项暖通行业相关的国家、行业标准和团体标准，参与编制 9 项能源装备产品的国家标准和行业标准，为行业规范化做出了重要贡献，产品辐射 30 多个国家和地区，实现对国内、国外主要市场的全面覆盖，形成以“零售+工程+电商+煤改气+海外”等全方位多元化的销售网络。

**12、2023 年上半年公司实现了令人瞩目的净利润增长，同比增加 1548.45%。我想了解一下，这一增长主要是由于哪些因素驱动的？公司是否有新的业务拓展或者市场份额增加的计划？另外，对于未来的发展，公司是否有进一步提升盈利能力的策略和措施？**

回复：公司报告期内新能源（硅能、锂能、氢能）配套设备订单量增长、C 端产品空气源热泵产销量稳步增长和壁挂炉零售业务订单量增长致使公司收入增长，净利润从而增长。另外，报告期内，公司优化了负债结构，减少了利息支出，致公司净利润增长。未来，公司将继续拓宽新业务领域赛道，加速新产品布局，推进成熟业务变革，挖掘发展新动能，以提升盈利能力。

**13、我对公司的新能源装备业务非常感兴趣，想了解一下这个业务在公司的营业收入中所占比例如何？同时，我也想了解一下这个业务对公司整体业绩的贡献有多大？另外，我想知道未来公司是否会进一步加大对新能源装备业务的投入和发**

展？

回复：公司 2023 年上半年新能源装备实现了 1.12 亿的营业收入，占比总收入的 19.43%，未来公司将继续拓宽新能源装备领域赛道，加速新产品布局。

**14、我想了解一下公司在新能源装备业务方面的产业升级和布局措施，能否请您介绍一下具体的措施和进展情况？另外，我还想了解一下公司未来在新能源装备领域有哪些发展计划和目标？**

回复：公司新能源装备主要产品包括光伏设备结构件（单晶炉腔体、蓝宝石炉腔体及铸锭炉腔体等）、锂电池设备、电解水制氢设备（氢氧分离装置）；公司凭借 30 年能源装备生产制造强大的“基因”、优质的产品品质及交付效率、2.1 万平方米新能源生产厂房的产能保障，在长晶炉结构件、专用压力容器等产品领域已成为多家新能源头部企业合作伙伴，实现了新能源板块横向多品种复制及纵向产业链的延伸，完善了公司产业链的全方位布局，拉动了新能源装备业务从 1 到 N 的逐步壮大，实现了新能源装备业务营业收入较上年同期 1,145.01% 的增长，进一步提升了公司在新能源装备领域的核心竞争力，确保公司持续稳定发展。

**15、公司主要业务为提供清洁能源综合服务和家用及工业锅炉的生产与销售。请问公司在清洁能源领域具体提供哪些服务和产品？另外，随着环保意识的提升，市场竞争也日益激烈，请问公司如何保持竞争优势？是否有独特的技术或创新的解决方案？**

回复：公司的清洁能源装备主要产品有釜类容器产品系列（如蒸压釜、玻璃蒸压、热压罐、渔网釜）及锅炉产品系列（如电锅炉、余热锅炉、生物质锅炉、商用锅炉、天然气锅炉、热水锅炉）等，全新设计的冷凝锅炉系列产品，可满足国家最新能效标准，最严苛超低氮排放要求，符合中国城镇化及燃气化进程，高效的分布式供热趋势及日益严格的环保标准，已广泛应用于钢铁、化工、汽车、纺织、食品、医药、酒店、学校、住宅、商业综合体蒸汽、采暖和热水供应，定制化的整套供热解决方案，充分满足用户多样性、个性化需求。

**16、作为投资者，我对公司在新能源装备领域的发展非常关注。我想了解一下，公司在这个领域是否面临着一些风险和挑战？如果有的话，公司是如何应对这些风险和挑战，以保持持续稳定的发展的呢？**

回复：公司作为新能源装备领域的新进入者，销售渠道匮乏、市场覆盖能力弱、产品储备较少，公司新业务产品的市场使用数据较少，客户对公司产品的采购决策需要一段时间的验证过程，初期在公司拓展新业务过程中具有较大挑战。面对挑战公司积极拓宽新业务领域赛道，加速新产品布局，2023年上半年已开始为硅能产业生产核心装备晶体炉结构件，为锂能产业配套压力容器，并积极整合氢能产业链优质资源，将产业链延伸至氢能产业的上游领域，研发生产并销售了上游电解制氢设备氢氧分离装置。进一步提升了公司在新能源装备领域的核心竞争力，确保公司持续稳定发展。

**17、根据半年报数据，公司新能源装备业务实现了较大的**



增长，可以请您介绍一下公司在光伏、锂电、氢能等新能源领域的装备业务具体情况吗？公司在这些领域的竞争优势是什么？在面对激烈的市场竞争时，公司如何保持技术领先和市场份额的稳定增长？

回复：公司新能源装备业务主要产品包括光伏设备结构件（单晶炉腔体、蓝宝石炉腔体及铸锭炉腔体等）、锂电池设备、电解水制氢设备（氢氧分离装置），公司作为能源装备“能效专家”，近 30 年来一直在能源领域深耕细作，积累了多年的能源装备制造经验，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），在“双碳”政策的大背景下、在能源替代与转化的大趋势下，公司在 B 端的能源装备业务将迎来一个大的发展机遇。

**18、迪森股份的固废处置业务中，处理的固废原料主要来自国内还是国外？公司是否有计划进一步扩大固废处置业务的规模和影响力？在扩大规模的过程中，公司是否会面临固废处理技术和环保标准的挑战？**

回复：公司的主要业务覆盖三大领域：新能源及清洁能源应用装备（B 端装备）、清洁能源投资及运营（B 端运营）及智能舒适家居制造及服务（C 端产品与服务）。详细情况请参见年报。

**19、迪森股份的家用及工业锅炉生产与销售业务在报告期内取得了怎样的成绩？公司在这个领域是否有进一步扩大市**

	<p>市场份额或推出新产品的计划？另外，公司在面对竞争激烈的市场环境下，有没有考虑采取一些创新的策略来提升竞争力？</p> <p>回复：公司 2023 年半年度整体实现营业收入 57,746.30 万元，比去年同期上涨 23.59%，实现归属于上市公司股东的净利润 3,950.93 万元，比去年同期上涨 1,548.45%。报告期内公司拓宽新业务领域赛道，加速新产品布局，拉动了新能源装备业务从 1 到 N 的逐步壮大，实现了新能源装备业务营业收入较上年同期 1,145.01% 的增长，进一步提升了公司在新能源装备领域的核心竞争力，确保公司持续稳定发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 9 月 19 日