

奥特佳新能源科技股份有限公司 2022 年度董事会工作报告

本公司及董事会全体成员保证本次信息披露的内容真实、准确和完整，
没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

各位股东：

公司董事会现就 2022 年度工作情况及下一步工作计划报告如下：

一、公司经营形势分析

（一）公司整体情况概述

2022 年，汽车市场尽管受到公共卫生事件频发、芯片结构性短缺、动力电池原材料价格高企、地缘政治冲突等诸多不利因素冲击，但在购置税减半等一系列稳增长、促消费政策的有效拉动下，在全行业共同努力下，全市场仍完成了产销量双双增长的成绩，在逆境中坚韧成长，整体复苏向好，展现出蓬勃的增长动力和强大的消费潜力。

奥特佳公司继续秉持“成为世界顶尖的汽车热管理系统方案供应商”的愿景，坚持努力积极经营，稳健运作，聚焦汽车热管理本业，深入推进新能源化策略和技术质量领先策略，着眼长期价值增长，利用汽车热管理系统一体化生产及核心零部件先进制造的强大优势，陆续克服一系列客观困难，产品总销量大幅增长，技术攻关水平明显进步，新产业培育活力旺盛，新项目新产能稳步增长，以新能源业务为主导的业务多元化步伐加快。报告期公司实现了扩大市场版图、增加产品覆盖面和市占率、提升运营绩效、改善财务

业绩等一系列重要目标，达成了恢复盈利的目标，整体发展态势提档加速，持续巩固了公司作为中国汽车热管理行业完整终端产品链龙头供应商的地位。

1. 市场与销售的积极因素。 奥特佳继上年度营业收入突破 50 亿元之后，报告期营业收入一举突破 60 亿元，连续两年保持较快增长速度，实现了里程碑式的发展，继续在汽车热管理系统供应商中保持领先地位。公司的营业收入增幅也远超汽车行业销量增幅水平。

2022 年是公司前期耕耘的收获之年，在排除一系列客观不利因素后，前期定点的车型产品纷纷进入成熟上市期，引发了对各类热管理产品的强劲需求。公司的车用热泵暖通空调系统产品在多家新能源车主力客户销量迅猛增长的背景下实现销量快速攀升，热管理前端冷却模块、发动机冷却系统等传统类产品综合竞争力较强的优势充分展现，各类零部件单品类别销量均稳步增长。空调系统板块 2022 年总出货量达 543.14 万台套，销量同比大幅增长 68%，连续两年增幅超过 60%，表现出强劲的增长动力，其业务收入也达到 62.3 亿元，占公司业务总收入的比例超过 50%。受燃油汽车销量和商用车销量超预期下滑的宏观因素影响，公司的车用空调压缩机销量为 503 万台，同比有所减少，但单价较高的产品出货比例有所增长，尤其是电动压缩机出货量实现了 100% 的高增长率，超过市场同期新能源车整车的增长率，多个制冷量大、电压适应范围广、转速高的电动压缩机明星单品获得了市场广泛好评，成为多个主力新能源车型的标配压缩机。储能设备热管理产品进入发展快车道，伴随着储能电池部署的快速增长而同步增长。公司利用新车间新产线的生产优势，克服芯片短缺涨价、零部件采购制备障碍等困难，重点推动保供，维护了生产供给秩序，全年完成销售 3.03 万套。报告期内，储能热管理设备上市的品类型号增加，适用场景范围扩大，市场广

泛营销争取到了更广泛的客户多样性。

2. 新能源业务占比再创新高。报告期内，公司新能源汽车热管理产品业务已成为公司最主力的业务，新能源汽车核心客户已经成为公司的单一最大客户，且排名靠前的诸多客户中来自新能源车的收入比例也在稳步提高。在尽量继续保持传统汽车热管理业务稳定性的前提下，公司的产销研等主要业务条线均已完成了向新能源汽车业务的倾斜转型，形成了以新能源热管理技术为重心的经营模式。从销售和收入数据上看，公司已经实现了新能源化业务导向的转型，而这一转型对于改善盈利结构，提升销售毛利具有明显作用。

3. 优化调整子公司管理体制，增强子公司实力。报告期，公司对执行业务的主要子公司的股权结构和管理架构实施了调整，解决了业务板块与股权管理结构不匹配的问题，理清了空调系统业务、压缩机业务和储能热管理业务的管理体系，强化母公司垂直管理及子公司责任考核体系，使各业务板块的考核管理、股权隶属关系进一步明晰，同时优化了各板块间协调协作的程序，鼓励在各子公司之间开展以提升公司总体运营效能为目的的内部资源共享与竞争合作，各板块、各公司责权利进一步匹配。

为了增强子公司经营实力，公司采取了一系列措施。一是为压缩机业务子公司南京奥特佳增资 5 亿元，降低其资产负债率，提升其自有资金使用灵活度；二是为空调国际批准增加对外投资额度 7000 万美元，在国家对外投资管控政策许可的范围内适当增加境外生产性子公司的资本性投资，强化其产能和运营能力，应对业务规模的迅速增长；三是为埃泰斯引入新股东，通过股权转让和增资的程序，引入了知名产业投资机构，为埃泰斯充实了营运资金，同时该公司获得了 10 亿元的公允估值，为埃泰斯迅速做大业务提供强有力支持。此外，引资程序还同步确立了埃泰斯未来单独 IPO 的时间表，有利于市场更清晰地理解其企业价值。

4. 关键产能增长保障交付能力提升。报告期内，公司 2021 年再融资募投项目中的生产性项目均已完成并达产。在市场需求激增的状态下，这些产能也为电动压缩机、应用于电动汽车的热泵汽车空调箱等关键产品的保质保供提供了保障。由于当期新能源热管理产品需求增长过快，且根据在手订单预判，该产品未来主流化的趋势愈加明显，为了增强应对未来订单的能力，公司还投建了新的电动压缩机生产线，改造强化了热泵汽车空调箱生产线，产品交付能力、质量管控效率明显提升，满足了重点客户快速增长的需求。此外，为适应客户就近供货的新增订单需求，公司目前正在筹建多处规模不一的新生产基地。

5. 技术研发前沿化起步，多样化发展。公司注重先进技术的研发积累，认为未来市场竞争的重要方向除了质量与价格之外，还有在新能源汽车框架下的汽车热管理技术的更新与重构，落脚点即为适应客户需求、遵循低节能原则、更高的热管理效率。为了实现这些目标，奥特佳在热管理前沿技术研发上开展重点投入，报告期内陆续启动了多个新技术项目的研发进程，其中包括：高电压高转速汽车电动压缩机，该机型适应高电压模式下新能源汽车电气系统，具备转速高，制冷制热快，可以超低温启动等特点；自主的新能源汽车热管理设备电子电控系统，以更好匹配本公司产品的技术特性，充分发挥其性能；与多家主机厂客户、新能源汽车关键系统整合商客户等合作开发定制化热管理系统，以全面符合客户的个性化的性能需求及其未来平台化拓展应用需求。此类研发催生了诸多业务定点及当期订单，成为公司业绩增长的一大保障。

（二）主要财务数据分析

报告期公司主营业务收入 62.3 亿元，同比增长 21.27%，收入金额连续第三年增长，收入结构持续改善，业绩质量明显提升。当期收入增长的主要原因是，公司汽车空调系统业务客户增多，销量

继续大幅增长，新能源汽车明星企业客户终端业务放量增长带动公司系列产品出货量增长；空调压缩机业务中的售价较高的电动压缩机出货比例持续提升，拉动压缩机板块总收入增长；储能设备热管理产品在报告期迎来高速发展，销量猛增，销售收入同比大增约150%。

报告期公司归属于母公司所有者的净利润为 0.89 亿元，同比增长 166%，扭亏为盈。主要原因是：

1. 公司业务收入基础扩大，随着单价和毛利水平较高的新能源类汽车热管理产品及储能温控产品的热销，公司毛利水平回升；

2. 上年严重涨价的原材料在报告期内总体未继续上涨，大部分材料价格有所回落，有助于降低产品成本；公司主要产品产销量增长，采购成本有所下降；

3. 公司继续深入开展降本增效活动，在前期基础上利用多种方式普遍性降低费用，使得单位收入对应的制造费用、管理费用、财务费用和销售费用等下降；

4. 国际业务收入增长，期间费用降低，前期因物流、人力资源成本急剧上升的不利因素基本消除，使得海外业务运营总成本降低，为改善利润创造了条件。

报告期末，公司总资产额为 121.49 亿元，同比增长 20.02%，创历史新高。主要原因是在业务规模快速增长的同时，公司利用银行信贷等负债水平提高，经营杠杆率提升，带动公司流动负债及非流动负债水平提升，并拉动总资产攀升。

报告期，公司营业总成本为 52.83 亿元，同比增长 17.51%。当期研发费用有所增长，达 1.65 亿元，同比增长 14.36%。这些数据与公司业务收入增长速度基本相当。

报告期，得益于公司营业收入明显增长和回款总额的提高，公司经营现金流净额及期末现金及现金等价物余额等均明显提

升，同比分别上升 39.36%和 70.55%。受上期开展再融资高基数的影响，本期公司筹资活动产生的现金流量金额同比下降约 33.8%。

（三）报告期开展的主要经营管理活动

除日常经营外，公司在报告期内主要开展了以下经营管理活动：

1. 为控股子公司引资并转让其部分股权。2022 年 1 月 26 日，公司第五届董事会第三十六次会议审议通过了《关于实施为控股子公司引入投资方并转让其部分股权交易的议案》，同意为控股子公司埃泰斯新能源科技（上海）有限公司（现已更名为江苏埃泰斯新能源科技有限公司）引入 2 家投资方，分别为海南极目创业投资有限公司、扬州市广陵东证新兴产业投资基金合伙企业（有限合伙），并同意本公司的全资子公司空调国际（上海）有限公司向海南极目转让其持有的埃泰斯部分股权。交易完成后，埃泰斯仍为本公司的控股子公司。以上交易事项已于报告期内完成。

2. 公司实控人筹划控制权变更暨终止筹划该事宜。2022 年 2 月 14 日，本公司接到实际控制人张永明先生通知，称其正在与本公司控股股东及中国长安汽车集团有限公司筹划本公司控制权转让事宜。2 月 17 日，本公司接到张永明先生通知，称因未能就本次控制权转让事项的具体条件与交易对方达成一致，决定终止筹划本次控制权变更相关事项。

3. 董事会、监事会换届。鉴于公司第五届董事会、监事会任期已经届满，公司于 2022 年 2 月 28 日召开了第五届董事会第三十七次会议、第五届监事会第二十三次会议，分别审议通过了《关于公司第五届董事会换届的议案》《关于公司第五届监事会换届的议案》。3 月 16 日，公司举行了 2022 年第一次临时股东大会，审议通过了选举有关董事、监事的议案。至此，公司第六届董事会、监事会正式成立。

4. 增加子公司南京奥特佳的注册资本。2022 年 9 月 27 日，公

司第六届董事会第七次会议审议通过了《关于增加南京奥特佳新能源科技有限公司注册资本的议案》，同意公司对全资子公司南京奥特佳进行增资，增资方式为将本公司以借款形式给予南京奥特佳的历次再融资募投项目建设资金等财务资助对南京奥特佳所形成的债权 5 亿元，转化为南京奥特佳的新增注册资本。增资完成后，南京奥特佳的注册资本由 10 亿元增至 15 亿元，增幅达 50%。此举大大提高了南京奥特佳的资本实力，改善了该公司的资产负债结构，有利于其继续发展主业，提质增效，扩大生产和销售规模，为股东创造更大价值。

5. 改聘年度审计机构。鉴于天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）已连续 4 年为公司提供审计服务，为保证公司审计工作的独立性和审计质量，防范长期专任风险，2022 年 12 月 2 日，公司召开的第六届董事会第九次会议及第六届监事会第七次会议审议通过了《关于拟改聘年度审计机构的议案》；12 月 19 日，2022 年第二次临时股东大会审议通过了前述改聘年审机构的议案。公司正式改聘大华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2022 年度审计机构。

二、董事会主要工作情况

（一）董事会会议情况

2022 年度，董事会坚持规范运作，共召开了 11 次董事会会议。会议具体情况如下：

1. 2022 年 1 月 26 日，公司召开第五届董事会第三十六次会议，会议审议通过了《关于实施为控股子公司引入投资方并转让其部分股权交易的议案》。

2. 2022 年 2 月 28 日，公司召开第五届董事会第三十七次会议，会议审议通过了《关于公司第五届董事会换届的议案》《关于个别募投项目实施完毕后将节余募集资金永久性补充流动资金的议案》

《关于个别募投项目实施完毕后将节余募集资金用于新项目实施的议案》《关于变更个别募投项目实施方式的议案》《关于公司使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》《关于为全资子公司南京奥特佳新能源科技有限公司从事相关客户的业务提供履约担保的议案》《关于召开 2022 年第一次临时股东大会的议案》。

3. 2022 年 3 月 16 日，公司第六届董事会成立，召开了第六届董事会第一次会议，会议审议通过了《关于选举公司第六届董事会董事长的议案》《关于选举公司第六届董事会副董事长的议案》《关于选举第六届董事会审计委员会委员的议案》《关于选举第六届董事会战略发展委员会委员的议案》《关于选举第六届董事会提名委员会委员的议案》《关于选举第六届董事会薪酬与考核委员会委员的议案》《关于聘任公司高级管理人员的议案》《关于公司使用部分闲置募集资金暂时补充流动资金的议案》。

4. 2022 年 4 月 29 日，公司召开了第六届董事会第二次会议，会议审议通过了《公司 2021 年年度报告全文及摘要》《董事会 2021 年度工作报告》《公司 2021 年度内部控制自我评价报告》《公司 2021 年<内部控制规则落实自查表>》《公司 2021 年度募集资金存放与使用情况公告》《公司 2022 年第一季度报告》《2021 年度公司利润分配预案》《2021 年度财务决算方案》《关于为控股子公司提供合计 17.7 亿元新增债务担保额度的议案》。

5. 2022 年 5 月 30 日，公司召开了第六届董事会第三次会议，会议审议通过了《关于南京奥特佳新能源科技有限公司为南京奥特佳祥云冷机有限公司提供 1000 万元债务担保的议案》《关于为南京奥特佳新能源科技有限公司提供 5000 万元债务担保的议案》《关于为南京奥特佳新能源科技有限公司提供 9000 万元债务担保的议案》。

6. 2022 年 6 月 6 日，公司召开了第六届董事会第四次会议，会议审议通过了《关于注销公司 2021 年股票期权激励计划部分股票

期权的议案》《关于召开公司 2021 年年度股东大会的议案》。

7. 2022 年 8 月 15 日，公司召开了第六届董事会第五次会议，会议审议通过了《关于全资子公司上海圣游投资有限公司增加 7000 万美元直接对外投资额度的议案》。

8. 2022 年 8 月 26 日，公司召开了第六届董事会第六次会议，会议审议通过了《公司 2022 年半年度报告全文及摘要》。

9. 2022 年 9 月 27 日，公司召开了第六届董事会第七次会议，会议审议通过了《关于增加南京奥特佳新能源科技有限公司注册资本的议案》。

10. 2022 年 10 月 27 日，公司召开了第六届董事会第八次会议，会议审议通过了《公司 2022 年第三季度报告》。

11. 2022 年 12 月 2 日，公司召开了第六届董事会第九次会议，会议审议通过了《关于拟改聘年度审计机构的议案》《关于拟为控股子公司再提供不超过 14.2 亿元新增担保额度的议案》《关于召开公司 2022 年第二次临时股东大会的议案》。

（二）董事会专业委员会履职情况

1. 战略发展委员会

报告期内，战略发展委员会共召开 1 次会议，讨论了公司控股子公司埃泰斯新能源科技（上海）有限公司引入投资方同时转让其部分股权事宜，委员会认为埃泰斯引入新的战略投资者，能够增加股本金，帮助埃泰斯更好地扩大产能、拓展市场，符合公司长久发展的需要。

2. 审计委员会

报告期内，审计委员会召开了 4 次会议，对报告期内的公司定期报告、定期内部审计、内部控制工作、募集资金存放与使用情况等事项进行了讨论和审议，审计委员会指导公司内部审计部门对应收账款、采购、销售费用等项目做了重点审计，督促提高内部审计

工作质量。第四次会议还讨论了拟改聘 2022 年报审计机构的事项。

3. 提名委员会

报告期内，提名委员会召开 1 次会议。因第五届董事会届满，提名新一届的董事会候选人。

4. 薪酬与考核委员会

报告期内，薪酬与考核委员会召开 1 次会议，审议注销公司 2021 年股票期权激励计划部分股票期权事项。主要原因如下：一是自 2021 年 3 月授予激励期权以来，公司共有 10 名激励对象已离职，不再符合激励对象条件，故需对该 10 名人员已获授但尚未行权的股票期权共 5,902,150 份予以注销。二是因公司 2021 年度经审计的归属于母公司净利润额为-1.34 亿元，未达到第一个行权期公司层面业绩考核目标 3.03 亿元，故需对第一个行权期（行权比例为 1/3）的股票期权共 14,731,284 份予以注销。

（三）信息披露工作

公司严格按照相关规定的要求，认真履行职责，报告期内共发布正式公告 98 份、其他公告 29 份，信息披露工作做到真实、准确、完整、及时、公平，未出现选择性信息披露、透露或泄露未公开重大信息情形，确保所有投资者平等获取同一信息。

公司制定了《信息披露制度》和《投资者关系管理制度》，董事会办公室专门负责接待投资者的来访和咨询。公司通过深交所互动易平台、电话、电子邮件、召开网上业绩说明会、接待专业投资者调研或访谈等多种渠道回应投资者关切，增加公司透明度，其中，互动易平台的问答及接待投资者来访调研活动的全部内容都按规定及时披露。

报告期内，公司在深交所互动易平台上回答投资者提问 216 条，回复率达 100%。公司还通过官方网站、微信公众号等形式传递公司业务信息动态，便利利益相关方了解公司信息。

在与各类专业投资者交流的过程中均能保证遵守信息披露管理的规范体系要求，坚守公平信息披露原则，以事实为基础进行宣介。

三、下一步的工作规划

（一）公司近期发展目标

推动公司新能源化、系统化、国际化战略的稳健落实，成为世界领先的汽车热管理系统方案供应商。

适应汽车市场电动化、智能化浪潮，集中力量开发新能源汽车热管理系统的综合技术，提供从压缩机到空调系统及相关软硬件的综合解决方案，利用新能源整车热管理研发方面的先发优势，全面构筑先进的技术体系；

深入促进空调压缩机业务和空调系统业务的在技术、产品、市场上的全面融合，打造软硬件合一的汽车热管理系统产品及技术方案，生产具有鲜明技术特色的过硬产品，以产品力铸造市场力，形成更加稳定、均衡的规模效应；

夯实国际经营实体的经营基础，扩大国际业务规模，强化管理，增强各实体适应当地市场的经营能力，提升盈利能力；

大力发展储能电池热管理系统业务，适应市场发展步伐，加深技术研发积累，发挥先发优势，巩固行业领先地位，开拓多元化业务场景。

（二）2023 年的工作规划

公司 2023 年的经营计划的核心是：以提升公司利润水平为核心工作，继续扩大在新能源汽车热管理设备市场上的优势，扩大关键产品销量，提升市场占有率，扩大收入规模。具体计划为：

巩固与核心战略客户的合作关系，加大对重要车型热管理产品资源倾斜力度，确保销量伴随客户明星产品的热销而提升，稳步提高公司在汽车电动压缩机和热泵空调系统市场上的占有率，全力推

动公司业务收入水平再上新台阶。

重点开展降本增效活动，加强采购工作管理，大力推进采购降本和 VAVE 应用（应用于采购程序的价值分析和价值工程方法），加大新工艺开发，提高劳动生产率，切实降低单位生产成本，提升毛利率。

严格控制海外业务风险，降低海外运营和管理成本，提升海外业务的财务健康度，在新业务开发方面有侧重地开发战略性项目，在稳妥的基础上适度扩大海外业务规模。

加大新产品研发和营销力度，灵活配置资源，构筑技术优势，将优势落实到产品销量中，提高产品附加值。持续投入资源，支持前沿技术开发，在业界关注的主要新技术和工艺上取得成果，增强技术储备。

高度重视投资者关系管理工作，提升公司自我宣传能力，畅通与专业投资者、中小投资者和中介机构的沟通渠道，向市场传递清晰的公司之声，更好地维护股东权益。

特此报告。

奥特佳新能源科技股份有限公司

董事会

2023 年 4 月 28 日