

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：2023-004

| | |
|---------------|---|
| 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） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 不特定的投资者、网友 |
| 时间 | 2023年5月15日15点至16点 |
| 地点 | 在全景·路演天下网站以线上文字交流的方式开展，网址： https://rs.p5w.net/html/137187.shtml |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长张永明先生、总经理丁涛先生、财务总监朱光先生、董事会秘书窦海涛先生、独立董事许志勇先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>本公司于2023年5月15日15点至16点在全景网路演平台举办了公司2022年度业绩说明会，与广大投资者充分交流，共回答了53个问题。现将其中具有代表性的主要问题及答复记录如下：</p> <p>1. 公司股价长期低迷，与公司在行业内的地位不匹配，影响了公司的整体形象和品牌价值，请问公司是否有提升公司整体影响力及市场价值的计划？</p> <p>答：公司股价波动受很多因素影响，一方面公司股本规模较大，在同等市值规模的同业上市公司中，奥特佳32亿多股的总股本是比较大的，这一因素在一定程度上制约了股价的提升；另一方面与公司的业绩变化有关。公司治理层和管理层十分重视投资者和公司市值变化，一直致力于创造更好的业绩回馈投资者。近年来公司业绩逐渐回稳，体现了公司提升公司整体影响力和市场价值的决心，也为推动公司股价回升奠定了坚实的基础，我们争取未来为投资者创造更多回报，提升公司市场价值，维护好公司形象和影响力。</p> |

2. 为什么贵公司几年分一次红？奥特佳业绩扭亏为盈，接下来公司有什么打算？

答：公司分红与否受当年业绩情况、公司资金需求状况等因素综合影响。公司近年来业务高速发展，资金需求量较大，现金分红会导致公司资金减少，迫使公司提高杠杆率，管理层认为这不符合公司和股东的长远利益。公司重视对股东的回报，当我们业务发展势头与较为宽裕的资金面匹配之后会尽快为股东现金分红。未来的发展计划方面，对于公司而言，有着实现成为世界一流汽车热管理供应商的愿景。2022 年实现整体扭亏为盈，是迈向这个目标的第一步。下一步，奥特佳将凭借先进的技术、优质的产品和服务，巩固我们在中国汽车热管理市场的领导者地位，提升市场占有率，提高在国际市场的知名度，打入更多知名汽车主机厂的供应链，争取在 2025 年实现 100 亿销售额，并逐步实现产品全面新能源化、核心零部件多样化、市场国际化和运营区域化等一系列具体目标。

3. 请问是什么因素造成今年第一季度利润会比 2022 年第四季度的利润有较大的落差？截止到目前 5 月中旬看，今年市场和营收的趋势是否要比去年好？今年的利润目标和营业额目标是多少？奥特佳海外分公司有几家？业绩好坏跟海外分公司有关吗？

答：今年一季度汽车市场波动较大，对公司业绩造成了一定影响。近年来新能源汽车市场一直在增长，但是短期内受传统汽车清库存、消费者观望等因素影响，也会存在一定波动。随着公司新能源以及储能热管理业务的进一步发展，根据公司年初编制的预算，预计公司今年的总体经营业绩会较去年实现明显的增长。这里不是业绩预告和业绩承诺，具体的经营数据还要公司以定期报告为准。奥特佳海外业绩是公司业绩的重要组成部分，在合适的情况下，今年公司将继续加强对海外业务的投入和管理，期待创造出更好的海外业绩。

4. 公司经过艰辛的努力，核心业务电动压缩机产业崭露头角，请问其竞争优势主要是什么？毛利水平如何？随着公司电动压缩机的扩产，产能未来可以达到多少万台？南京、牡丹江、滁州、马鞍山、南通如何分工？未来奥特佳在电动压缩机的市场份额能达到百分之多少？”

答：公司的电动压缩机技术居于行业前列，相关产品具有长寿命、低故障率、较低能耗和低 NVH 等特色，在业界具有较高的技术水平。公司电动压缩机毛利水平相比传统燃油压缩机较高。公司的电动压缩机年产能今年预计可达 200 万台左右，可以满足目前预期订单的需求。目前，南京工厂主要生产涡旋式压缩机、牡丹江和马鞍山工厂主要生产活塞式压缩机，滁州生产电动压缩机，南通工厂主要生产热泵空调系统产品。公司电动压缩机下一步会进一步提高市场占有率。

5. 公司控股子公司埃泰斯，在储能温控产业的竞争优势如何？与汽车热管理业务存在哪些协同和差异？经过 A 轮 B 轮融资，当前的股权结构如何？上市公司控股埃泰斯多少比例的股权？核心客户是哪些公司？二期产能的规划如何？未来是否会独立上市？

答：埃泰斯的业务特点，一方面是开展得比较早，技术积累很多。其优势是将汽车行业的热管理技术移植过来一些，增强其性能，并非从零开始，较同业而言具备先发技术优势；另一方面是客户资源丰富，行业内最早的参与者大部分是埃泰斯的客户，建立了稳固的关系。储能热管理与汽车热管理行业本质上不是相同的市场，所以我们成立了埃泰斯专攻储能热管理市场，但在市场、技术上，奥特佳内部有很多资源可以两类业务共享。公司在储能温控产品上的竞争力主要体现在技术的先进性、质量的可靠性与整体性能的稳定性。埃泰斯目前只做过一次引进战略投资，尚没有第二轮融资，其股权结构及持股比例等详细信息请查阅公司 2022 年 7 月 1 日在巨潮资讯网发布的《关于储能设备热管理子公司引入投资方事项完成的公告》。国内主流储能设备生产商大多是埃泰斯的客户。公司目前的产能可以满足订单需求，会根据市场状况适时调整。埃泰斯的储能热管理业务在去年引入战略投资者时就确认了应在 2026 年底之前实施合格 IPO，具体内容请参考公司 2022 年 1 月 27 日发布的《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公告》。

6. 公司管理费用是呈上升趋势还是下降，在降本增效方面有哪些改变？公司每年库存减值都高于同行很多，在管理上是否存在问题？

答：投资者您好。公司管理费用在 2022 年略有增长。公司管理层为提升公司整体经营业绩，在降本增效方面一直在不懈努力，加强了公司的内控管理、KPI 绩效考核以及全面预算管理。至于库存减值，每家企业的经营侧重各有不同，存货的类型差异很大，应用的市场也各不相同，也有差异因素，所以造成了本公司的减值比例与其他公司存在不同，但这不代表公司存在管理上的问题。事实上，在业务规模连续扩大的基础上，公司 2022 年的存货减值占比较上年已经有了较大幅度的降低。

7. 如何理解公司担保过多的现象？

答：投资者您好。公司提供的担保，除了给控股子公司埃泰斯一小部分之外，其余都是为全资子公司提供担保，没有对外部的担保。这些担保的目的在于为这些公司的业务增长提供流动资金贷款担保，这些是合理的，是与公司业务规模相匹配的，也是符合股东利益的。奥特佳自身是控股平台，不从事任

| | |
|-----------------|--|
| | <p>何实际业务,但自身拥有庞大的股本,这些是提供担保的基础。由于具体业务都由子公司开展,所以它们确实需要母公司为其提供担保。看待担保问题,不能只看担保的数量,还要看目的和质量。为了业务发展而贷款流动资金,银行要求担保,这是非常正常的业务流程。</p> |
| 附件清单(如有) | 2022 年度业绩说明会问题回复记录 |