

浙江盾安人工环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>天风证券、申万宏源证券、中信证券、华泰证券、招商证券、中金公司、中信建投、方正证券、西南证券、兴业证券、东方证券、易方达基金、摩根士丹利基金、汇添富基金、南方基金、博时基金、招商基金、嘉实基金、华泰柏瑞基金、鹏华基金、泰康基金、永赢基金、宝盈基金、创金合信基金、景顺长城基金、上银基金、申万菱信基金、中国人寿资管、国泰君安资管、中国人保资管、财通证券资管等机构</p>
<p>时间</p>	<p>2024年4月18日 20:00-21:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>总裁李建军、财务总监徐燕高、副总裁兼盾安机电科技总经理童太峰、副总裁兼盾安热工科技总经理王炎峰、副总裁兼董事会秘书章周虎、汽车热管理副总经理沙海建</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题 1、请公司介绍 2023 年度及 2024 年一季度的业绩情况。</p> <p>答：2023 年是格力电器控股盾安环境后的第一个完整的会计年度，公司在治理和经营层面保持上市公司的独立性，公司管理团队持续稳步落实既定的“稳增长、调结构”的经营方针。2023 年公司营业收入稳步提升，实现营业收入 113.82 亿元，同比增长 11.50%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 8.21 亿元，同比增长 78.08%。</p> <p>2024 年第一季度公司实现营业收入 26.26 亿元，同比增长 7.31%，实现归属于上市公司股东的净利润 2.08 亿元，同比增长 28.88%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.00 亿元，同比增长 13.94%。</p> <p>2024 年公司继续坚持制冷配件、制冷设备和新能源汽车热管理各业</p>

务单元协同发展的战略定位；重点推进海外市场拓展，坚持全球化布局和销售地设厂；持续改善产品结构，推进新产品开发、新材料应用、新领域拓展；建设数字化工厂，通过智能制造和精益生产，提高生产效率，降低生产成本，提升盈利能力。

问题 2、公司近两年的非经常性损益主要来自哪些方面？未来是否还会对公司产生较大影响？

答：公司 2022 年非经常性损益主要来自于公司关联担保事项冲回前期计提的预计负债 4.25 亿元；公司 2023 年非经常性损益主要来自于公司子公司浙江节能承担转让天津节能股权前存在的相关负债，2023 年根据法院判决结果及谈判等确认相关债务 0.95 亿元，相关历史问题基本解决完毕，未来不会产生较大影响。

问题 3、公司 2023 年制冷设备业务营收增长的原因是什么？一季度经营情况如何？

答：公司 2023 年制冷设备业务营收增长的原因主要是公司下游新能源汽车、锂电池、太阳能电池（外贸“新三样”）行业出口情况较好，公司与之相关的净化末端、空调机组、冷水机组产品销量增长较快；在细分行业的核电、冷链业务有较大增长，核电业务营收同比增长 36%，对收入、利润均有较大贡献。

公司一季度制冷设备业务营收同比略有下降。由于制冷设备业务一季度是传统淡季，并且“新三样”行业面临产能过剩、价格竞争激烈的局面，造成整个行业投资不够旺盛，导致行业头部企业投资建厂节奏放缓，使得公司整个中央空调业务一季度业绩略有承压。但是随着下游行业的复苏，公司逐渐感受到业务回暖迹象，未来制冷设备业务仍有望保持增长。

问题 4、公司一季度新能源汽车热管理的营收情况如何？

答：公司一季度新能源汽车热管理的营收同比增长 67%，但离公司设定的目标仍有差距。由于一季度下游新能源汽车市场疲软，使得公司新能源汽车热管理一季度的营收情况比预期略差。公司新能源汽车热管理产品

品类逐渐丰富，各品类产品市场拓展迅速将，收入持续增长，公司基本面持续向好。

问题 5、公司如何拓展产品品类？

答：公司基于不同产业逻辑，并结合自身特点确定拓展方式。在制冷配件板块公司凭借多年的技术经验积累，拥有了独特的竞争优势，将持续进行新产品开发、新材料应用、新领域拓展；在新能源汽车热管理板块，公司凭借冷媒阀独特优势迅速拓展市场，取得行业广泛认可，后续将通过拓展热管理系统其他核心零部件持续完善产品阵列。

问题 6、公司一季度收入增速不及下游家用空调排产增速的原因？

答：首先，空调行业竞争日益激烈，行业降价在所难免，给公司产品出厂价带来一定压力；其次由于下游大客户的结算方式改变，一季度部分产品定价未确认，影响收入。公司将持续改善产品结构，降低生产成本，拓展海外市场，提升盈利能力。

问题 7、公司如何拓展海外业务？

答：公司从两个方面进行海外业务拓展：第一，海外基地建设。泰国工厂已设立将近 16 年，公司将进一步扩大泰国基地生产规模，持续提升运营管理效率，充分发挥其海外业务桥头堡作用；公司北美基地正在筹建中，未来在海外其他区域也会考虑设立新基地。第二，海外市场开拓。公司深耕制冷配件行业多年，对海外市场、客户情况都较为熟悉，目前海外客户开发进展显著，其中不乏北美地区知名空调企业，部分产品陆续进入批量阶段。海外市场是公司的重要战略方向，未来公司会继续加大资源投入，促进海外业务发展。

问题 8、公司未来对各业务板块的规划和目标是什么？

答：公司根据行业的发展态势和自身竞争优势，确定了制冷配件、制冷设备和新能源汽车热管理各业务单元协同发展的清晰战略定位。制冷配件业务在夯实家用空调配件市场优势地位的基础上，重点拓展商用空调、商业制冷领域及各类战略新品市场，持续提升海外市场份额；制冷设备

	业务深耕核电、轨道交通、通讯、冷链等特种行业，做优商用设备并延伸拓展系统集成业务，通过服务升级提升盈利能力；大力发展新能源汽车热管理业务，牢牢把握行业与技术发展趋势，致力于为全球客户提供新能源汽车热管理系统关键零部件解决方案，成为新能源汽车热管理关键零部件首选品牌。
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月18日