

证券代码：301018

证券简称：申菱环境

## 广东申菱环境系统股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：SL20240829

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	27家机构，详见附件《参与单位名称清单》
时间	2024年8月27日、8月29日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：顾剑彬先生 证券事务代表：林涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司于2024年8月27日披露了2024年半年度报告，主要经营数据信息和投资者关系活动互动交流情况如下：</p> <p style="text-align: center;">1、主要经营情况</p> <p>2024年上半年，公司实现营业收入130,451.01万元，同比增长13.49%；实现归属于上市公司股东的净利润11,063.73万元，同比增长27.28%。</p> <p style="text-align: center;">2、互动交流情况</p> <p>（1）问：目前全球液冷产品需求增加，公司除了与国内大客户及头部互联网企业合作比较密切之外，数据中心业务是否有机会拓展至海外？</p> <p>答：公司正大力拓展海外市场，德国子公司已经于7月初正式</p>

开业，未来还会开设更多的网点来加快海外业务的本地化拓展。数据中心是海外业务的一个重点，在马来西亚，公司已经有大型液冷数据中心应用案例。当前众多国家的数据中心建设处于快速发展期，公司有较多海外数据中心项目在跟进中。东南亚是一个重点市场，特别是马来西亚、新加坡、泰国、印尼等国家都有大规模的建设规划。由于气候原因，东南亚的液冷在数据中心散热中占比预期比国内市场更高，市场价值巨大。

另外在中东、美国也跟合作伙伴在加快业务拓展中。

**(2) 问：请问液冷产品在数据中心这块收入占比多少？后续增长趋势如何？**

答：当前还是风冷产品的占比较大。从交付的角度看，液冷产品需求增长幅度是比较高的。未来预期液冷的增长速度会高于风冷，但实际交付落地规模会受算力芯片供应制约。公司正结合实际应用场景及技术发展趋势推进风液同源，风液可调的综合温控解决方案来更好的服务客户数据中心及智算中心建设。公司在液冷产品领域参与较早，项目案例较多，与重要客户的技术粘性高，预期未来相关业务增长趋势较好。

**(3) 问：数据中心在中东的业务是国内的解决方案在当地进行，还是说公司团队直接到当地向需求方供货？**

答：主要是跟中东的合作伙伴一起在当地构建服务能力，公司负责提供技术方案、产品以及相关的培训，合作伙伴负责销售及现场服务。

**(4) 问：关于工业板块上半年业绩下滑较大，除了宏观结构的调整影响，对此有无具体行业分析？公司在工业板块的业务是否有所取舍？或工业板块有没有份额变化带来的影响？**

答：首先我国是制造业大国，虽然当前处于转型期，但未来工业在国民经济中仍然会处于非常重要的地位，随着国家“两重两新”等一系列举措的推进，产业升级和固定投资会持续改善，这点，我们是充满信心的。上半年工业板块业绩的下滑主要是由于新能源业

务的调整所致，这里面既有整体市场因素产生的被动调整，也有公司主动减少新能源风险客户订单的跟进有关。随着产能的逐步消化，以及技术的进步，如半固态以及固态电池的突破，未来新能源的相关固定资产投资预期会恢复增长。工业板块中的电力，包括火电，水电含抽水蓄能，电网的相关业务处于发展期，预计未来几年都会持续增长。

**(5)问：公司公建跟商用空调占比较少，后续增长空间怎么看？**

答：过去公建板块主要服务于政府主导投资的如博物馆、运动场馆等高要求的大型公用建筑，未来将结合公司第三基地的零能耗解决方案，拓展面向企业，特别是企业总部建筑的数字能环一体化解决方案，市场空间较为广阔。

另外热泵产品市场的增长虽然对比前两年来说是没那么乐观，但这个热泵替代趋势是确定的，未来的发展还是乐观的。公司去年中热泵基地投产，当前业务持续拓展中，由于基数较低，增长的比例还是比较高的。同时，随着渠道的进一步完善，我们也会加大其他大型商用空调在欧洲市场的拓展。

当然还有中东等地区，大型基础设施和新型城市的建设都在全面展开，像现在沙特的“The line”超大规模城市建设，这些也会构成未来公建及商用空调的业务增长点。

**(6)问：公司发展上述商用领域业务的商业模式是否不同于原有针对大客户的商业模式，是否面临着竞争对象跟原来也不一样，如何看待该领域的核心竞争力及未来市场份额的提升问题？**

答：过去公司主要以直销为主，但商用领域的业务拓展需要借助渠道来加快发展。商用市场巨大，我们主要针对细分的高要求客户群体，其规模量也是十分可观。主要着力于提高用户环境舒适感、增强节能效果以及提供规划端到端的完善解决方案，帮助客户解决更多的环境调控问题。对比单纯通用设备的制造企业，公司致力于为客户提供不同环境调控的解决方案，解决方案的技术支持能力较强。基于场景的综合解决能力是我们核心的一个优势。

	<p>(7) 问：上半年各板块毛利率情况如何，整体毛利率下降是什么原因？</p> <p>答：上半年各板块的毛利的变化不一，整体毛利率的有所下降。主要的原因还是过去一段时间原材料价格仍然处于较高位置，部分历史订单特别是一些长周期订单毛利受到一定的影响。</p> <p>公司在全面推进技术创新和优化降本，预期随着原材料价格趋于稳定，以及相对高毛利产品的规模增加，未来毛利会持续改善。</p> <p>接待过程中，严格按照相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	附件《参与单位名称清单》
日期	2024年8月29日

附件：

### 参与单位名称清单

序号	调研单位名称
1	德劭投资
2	光大证券
3	天弘基金
4	国信弘盛
5	银石投资
6	玄元投资
7	天风证券
8	国信证券
9	华鑫证券
10	信达澳亚
11	兆天投资
12	海富通基金
13	德邦基金
14	中加基金
15	循远资产
16	博时基金
17	圆信永丰基金
18	华泰资产
19	中意资产
20	中华联合财险
21	长城基金
22	太平基金
23	创金合信基金
24	西部利得基金
25	浙商证券
26	汇安基金
27	东北证券