

证券代码：831689

证券简称：克莱特

公告编号：2023-048

威海克莱特菲尔风机股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

威海克莱特菲尔风机股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年5月31日接待了4家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、调研情况

调研时间：2023年5月31日

调研形式：现场调研

调研机构：上海申银万国证券研究所有限公司、中天证券股份有限公司、上海鑫疆投资管理有限公司、晨鸣（青岛）资产管理有限公司

上市公司接待人员：董事长盛军岭、董事会秘书张开芳

二、调研的主要问题及公司回复概要

Q1: Q1的各产品营收占比能否做个分拆？

回答：公司已于2023年4月27日发布2023年一季度报告(公告编号:2023-041)，请查阅相关报告，各产品营收占比公司将在二季度结束，根据实际情况，按需进行披露。

Q2: 二季度的大致情况能否介绍下？以及下半年能否做下展望？

回答：二季度以及下半年展望公司将在二季度结束后，严格履行信息披露义务，根据实际情况及时进行披露。

Q3: 公司产品定位中高端，想了解目前具体到各产品技术方面与国际上还有技术代差吗？

回答：公司坚持技术创新，针对各应用领域产品存在的技术难题进行针对性的技术突破，努力缩短国内产品与国际同类先进产品的差距，带动国内通风产品行业

的技术进步，推动我国高端装备配套能力进一步增强。公司典型技术创新如下：

1、针对轨道交通领域通风产品运行过程中的震动问题，创新研发减震悬挂结构

2、针对大型轴流风机根部易断裂问题，创新研发双铰接结构

3、创新轴流风机叶片设计，有效降低气动噪声

针对该技术创新，公司已成功申请《具有齿形前缘叶片的大型轴流叶轮》(ZL201210478079.X)《低噪声高效轴流风机叶轮》(ZL201210478072.8)两项发明专利。

4、产品创新

如公司研发碳纤维轻量化叶轮、牵引电机供风除尘系统、海上风电通风冷却系统。

具体公司产品技术优势，请查阅公司招股说明书中关于发行人自身的创新特征中有关章节。

Q4：22年能源通风冷却设备营收占比下降（23.7%-16.5%），主要原因是？

回答：2022年能源通风冷却设备营业收入69,505,487.40元，同比减少25.12%，毛利率24.41%，同比减少36.59个百分点。主要原因是2022年，受国内外疫情及风电行业在经历爆发式的增长后需求短期内有所下降的影响，公司2022年能源通风冷却设备销量有所下降；同时，随着公司开始批量生产能源通风冷却设备，单位产品的生产成本逐步下降，以及先发优势的逐步淡化，为进一步加深和客户明阳智能的合作关系，公司于2022年降低了该等型号产品的销售单价。

Q5：制冷风机收入占比提升（15%-22.5%），原因是？这部分产品主要涵盖的领域包括？

回答：公司新研发的EC产品得到市场认可而增加的销售收入增加所致。EC风机主要为公司制冷通风机领域，该产品未导致公司产品结构以及客户群体发生变化。

Q6：公司新研的轨交轻量化通风除尘系统已经开始量产了吗？其他在研产品的进度如何？产品的研发周期有多久？公司之后的研发投入计划是什么？

回答：公司新研的轨交轻量化通风除尘系统已经开始量产。公司研发的高铁牵引系统智能化冷却通风机关键技术已经通过验收且此技术已经批量应用，国变矿卡

变流器风机已经通过客户验收并批量生产应用，11MW（海上型）发电机水冷系统已经通过验收并批量生产应用。

未来，公司仍然围绕提供以高可靠、高效率、低噪声、轻量化为核心技术特点的单一目标或多目标集成的工业装备环境热管理的升级换代产品和服务，满足市场对能效、成本和交期的优化需求，并融入绿色、节能、环保的设计理念，对标国际先进技术，进行超越、引领。

Q7：公司一般签约的产品合同周期是多长时间？招投标中的竞争对手有哪些？

回答：不同客户、领域的产品实现差异较大，公司根据实际情况出具方案和组织产品实现，满足客户的交期要求。

公司主要竞争对手

具体详见公司于2023年4月12日披露的《威海克莱特菲尔风机股份有限公司关于接待机构投资者调研情况的公告》（公告编号：2023-012）中关于直接竞争对手章节内容。

Q8：一套通风设备的货单值有多少？占整体设备的比重？

回答：因公司产品定制化程度高，各领域内销售给不同客户的通风冷却产品风量、风压及其他性能参数要求不同，导致不同产品结构、制造材料等方面存在差异，产品销量受不同客户的项目需求影响较大，同时公司产品涉及轨道交通风机、能源通风冷却设备、冷却塔和空冷器风扇、海洋工程风机以及制冷风机等领域，涉及行业多，产品附加值不同故销售单价会存在一定程度的波动。

Q9：用于海上工程的产品毛利比轨交要低，这是由于造价成本高吗？主要在原材料的应用？还是技术难度？海上产品之后还会进一步开拓吗？

回答：轨道交通领域通风产品应用于移动机械设备，对通风冷却产品可靠性、低噪音、轻量化等性能参数均提出了较高要求。运用动力系统环境控制系统性解决技术和重型装备旋转部件可靠性系统性解决技术，对相关产品进行优化设计，整体提升了产品的系统可靠性，提出了动力系统环境控制的整体解决方案公司采用移动装备冷却风机轻量化技术，运用整体铸造、新型材料、局部肋筋、薄板起鼓等方式在保证产品强度基础上使产品重量更轻。

海洋工程与舰船领域通风产品主要运用上述核心技术提升产品效率、降低噪音

及提高产品可靠性。采用三元流技术、湍流控制低噪声技术、可靠性系统性解决技术开发的高效低噪系列船舶领域产品满足可靠性要求的前提下，产品效率超一级能效、噪音远低于国家标准限定值，现已广泛应用于超大型集装箱船、散货船、客滚轮等船型。基于核心技术自主研发的高技术船舶用大风量、低噪音通风机，通过先进的设计手段和 CFD 流体数值模拟软件对通风产品内部流场进行模拟分析，采用全新离心轴流复合式结构设计，攻克常规通风产品大风量、高风压、低噪音无法同时实现的技术难题。公司采用数值仿真对产品噪声源精确分析，并采用特殊设计结构，降低涡流噪声的影响，使船舶舱室满足《船上噪声等级规则》要求。

鉴于轨道交通领域通风产品和海洋工程与舰船领域通风产品的技术不同以及产品所使用的材料、工艺、应用领域等不同，产品毛利率不具有可比性。

舰船海工是公司目前重要的市场方向之一，近年来集装箱船、PCTC 船（汽车滚装运输船）和 LNG 船订单增长很快。2022 年，我国船企持续加大研发力度，在高技术船舶与海洋工程装备领域取得新的突破。24000TEU 集装箱船、17.4 万立方米大型 LNG 等高端船型实现批量交船。根据《“十四五”智能制造发展规划》等政策，接下来的几年时间，中国将着力提升海洋工程装备自主研发能力，在高端海洋工程装备市场持续发力。根据历史数据和未来发展趋势预测，到 2027 年中国海工装备市场规模将达到 824 亿元，更新替代叠加环保新规或将加大及加快船舶集中交付需求。

Q10：公司之后各领域的发展展望是什么？有计划加大国外的市场开拓吗？

回答：具体详见公司于 2023 年 4 月 12 日披露的《威海克莱特菲尔风机股份有限公司关于接待机构投资者调研情况的公告》（公告编号：2023-012）中关于未来在新能源、轨交、海洋工程、制冷等领域的布局与规划章节内容。

随着克莱特墨西哥有限公司的设立运营，更便于为境外客户提供及时的服务，客户反应的效果明显，对公司境外市场开拓已初见成效，更加坚定公司拓展境外市场的信心。

威海克莱特菲尔风机股份有限公司

董事会

2023 年 6 月 1 日