

证券代码： 002454

证券简称： 松芝股份

上海加冷松芝汽车空调股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20231031

投资者关系活动类别	<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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	华鑫证券、长城证券、光大保德信基金、汐泰投资等
时间	2023年10月31日（星期二）
地点	颀兴路2059号二楼会议室
上市公司接待人员	副总裁、董事会秘书及财务总监：陈睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、本次机构投资者交流会由公司董事会秘书陈睿先生主持，首先向到公司现场参加调研活动的投资者表示欢迎，带领投资者参观了公司展厅，介绍了公司整体经营情况。后在公司会议室与机构投资者进行沟通与交流，解答所关注的问题。</p> <p>二、公司董事会秘书陈睿先生就机构投资者关注的问题给予解答，机构投资者的提问及公司回复概要如下：</p> <p>1、问：预计公司今年乘用车板块的业务收入规模及占整体营收比？预计整体营收规模如何？</p> <p>答：根据2023年第三季度报告，公司前三季度实现营业收入367,944.62万元，经计算，公司Q3单季度实现营业收入136,276.58万元，均破历史新高。按照今年前三季度的营收规模和增速来看，预计2023年公司乘用车热管理业务板块的收入规模表现超过预期，与包括比亚迪个别车型在内的新能源车销售表现较好、以及部分品牌的出口销量提振有关，其占整体业务营业收入的比重预计略高于去年水平。预计今年公司整体营收规模好于去年。</p>

2、问：公司为华为相关的哪些品牌和车型提供产品？

答：公司未给问界提供相关汽车热管理产品，已为阿维塔 12 系列汽车提供部分热管理产品，将要为奇瑞与华为合作生产的新能源汽车提供热管理产品。

3、问：公司为上述奇瑞的新能源汽车的订单排产量目前为多少？

答：整车厂商会综合实际终端销售情况等因素，对新上市车型的产销量进行滚动预测，在此基础上，对订单量进行相应调整。

4、问：三季报显示，公司 Q3 的业绩环比有所下滑的原因？

答：根据 2023 年第三季度报告，公司 2023 年前三季度净利润为 12,227.73 万元，同比增长 60.92%，归母净利润为 10,728.00 万元，同比增长 90.75%。通过对比公司 2023 年半年度报告及往年同期数据分析可得，公司第三季度利润环比下降的主要原因包括：（1）大中型客车热管理和乘用车热管理板块业务占比的结构性变化，对公司整体的毛利率水平产生一定影响，表现为当期营业成本增速高于营业收入增速；（2）由于公司会计政策，计提了相当部分的信用减值损失，2023 年 Q1 和 Q2 该科目均为正贡献，后续能够回款的部分可以冲回。若还原该计提部分信用减值损失，公司 Q3 的净利润绝对值与 Q1 和 Q2 基本处于同一水平。

5、问：下游品牌客户在公司的价格、质量、技术、服务等方面，更为关注哪方面？

答：随着公司客户资源的结构不断优化，下游厂商除了关注价格外，更聚焦于产品质量与开发能力。尤其是部分产品存在一定的技术壁垒，需要多年的研发技术积淀。

6、公司的研发资源投入主要在哪些零部件？

答：主要在小车热管理的空调箱部分和大中型客车的集成热管理

系统。

7、公司为哪些品牌生产冷凝器？

答：公司为江淮汽车、东风本田、广汽本田、上海大众、一汽大众、长安汽车、上汽通用五菱、上汽集团、广汽集团、比亚迪等品牌厂商提供冷凝器产品。

8、公司大中型客车业务的标配模式和终端模式的情况介绍？

答：根据 2022 年年度报告，公司以标配模式为整车制造商提供相关热管理产品，包括包括比亚迪、北汽福田和苏州金龙等；公司以终端模式为 330 余家公交公司、长途客运公司、长途旅游公司和团体客户提供相关热管理产品，包括北京公交、上海巴士、天津公交、杭州市公共交通总公司、广东省汽运集团、苏州客运、重庆交运、成都公交、广州公交公司、深圳公共交通集团和武汉市公共交通集团等。由于标配模式对于售后服务的要求更低，因此毛利率低于终端模式。

9、公司昨日披露董事长提议要回购股份的目的？

答：一方面对于公司未来的经营与稳健发展具有信心，另一方面也旨在体现对公司长期价值的认可，增强投资者信心。

10、公司是否正从外延式投资转向内源式增长？

答：一方面，近年公司的外延式投资并购，切实对公司的订单获取带来积极作用，目前能够满足公司需求，因此暂未提出新的外延式投资并购计划；另一方面，公司认为内源式增长实则更为重要，能够促进公司提高核心竞争力与盈利能力。公司的内源式增长成效主要体现在：在多年来树立的品牌形象、积累的客户资源与研发技术积淀的基础上，公司持续加大研发技术投入，努力把握行业发展机遇，加深市场开发力度，有效实现新客户获取、新平台准入、新技术开发等突破。公司始终重视产品质量、研究能力与内生动力，这对于公司长期健康稳定的发展具有重要意义。截至 2023 年上半年，公司研发团队超

	<p>过 500 人，已编制两百多项企业技术标准，形成五百余项专利，助力公司在热泵空调、新型换热器、电池热管理、电动车控制技术等前瞻技术领域不断推出新产品。</p> <p>其他情况说明： 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了交流、沟通，严格按照有关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 10 月 31 日