证券代码：300335　　证券简称：迪森股份

广州迪森热能技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-006

投资者关系活动类别	■特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　□业绩说明会 □新闻发布会　□路演活动 □现场参观 ■其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 王玮嘉 胡知
时间	2023 年 11 月 16 日（周四）上午 10:00--11:00
地点	迪森办公楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 余咏芳女士
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司基本情况** 在能源加速向低碳转型的背景下，公司以高质量发展为主题，以改革创新为根本动力，以稳中求进为总基调，始终致力于能源综合服务领域，将节能减排和能源替代放在公司发展更加突出的位置，积极有序地推动公司主营业务在“新能源及清洁能源应用装备”、“住建领域节能减排”以及“能源数字化”三个层面发力，积极响应国家关于碳达峰、碳中和的重大战略决策。 **在 B 端装备方面，**基于公司多年在清洁能源装备制造领域的沉淀，公司已拥有国家特种设备设计与制造最高资质：A

	级锅炉制造许可证资质，A2 级（三类压力容器）压力容器设计许可证和制造许可证，美国 ASME 锅炉和压力容器设计制造许可证（S 和 U 钢印），积累了多年的能源装备制造经验，有着能源装备生产制造强大的“基因”，在“双碳”政策的大背景下、在能源替代与转化的大趋势下，公司正在从碳能（燃油燃气锅炉、蒸压釜等）能源装备向新能源（硅能、锂能、氢能）能源装备转型升级，其中新能源装备主要产品包括光伏设备结构件（单晶炉腔体、蓝宝石炉腔体及铸锭炉腔体等）、锂电池设备、电解水制氢设备（氢氧分离装置）；清洁能源装备主要产品有釜类容器产品系列（如蒸压釜、玻璃蒸压、热压罐、渔网釜）及锅炉产品系列（如电锅炉、余热锅炉、生物质锅炉、商用锅炉、天然气锅炉、热水锅炉）等。 未来，公司将充分发挥自己的能源装备制造“基因”优势，紧抓机遇，利用在装备领域的技术积淀，着力拓展面向光伏、锂电、氢能等新能源领域装备业务，积极发展新能源装备业务成为公司能源装备的重要支柱，成为公司业绩的确定性增长点。 **在 B 端运营方面，**公司通过对项目进行能源结构调整，逐步实现清洁能源全面替代，不断加强“减碳降碳”相关技术，积极探索推进多能互补耦合供热及智能供热模式，打造优质的示范性项目。未来，公司重点在做优存量项目的基础上，甄选符合国家产业政策导向的生物质及其他新能源优质增量项目，建设“工业互联网+”的热电联供、分布式能源站等项目，实现能源的高效利用，推动 B 端运营业务持续增长。

	在 C 端舒适家居方面，经过多年的打造升级，公司已实现“冷、暖、风、水、智”综合解决方案，通过热泵暖通空调、壁挂炉采暖及热水、全屋新风、全屋净水四大系统进行自主平衡，智能融合舒适家居“温、湿、氧、风、洁、静”的恒适环境，依托智能舒适家居技术，赋予家居空间更多可能，为用户带来温暖舒适、节能环保、智能健康的品质居家生活。未来，公司将持续围绕节能打造产品矩阵，不断进行产品的纵向、横向迭代升级，丰富壁挂炉产品线，同时致力于发展先进热泵技术与装备，形成多元化产品矩阵，满足不同用户、多应用场景的使用需求，推动热泵新赛道的发展。 **二、问答环节** 问题 1、公司三大板块业务的重心如何分配？ 回复：公司始终致力于能源综合服务领域，将节能减排和能源替代放在公司发展更加突出的位置，积极有序地推动公司主营业务在“新能源及清洁能源应用装备”、“住建领域节能减排”以及“能源数字化”三个层面发力。 公司作为能源装备“能效专家”，近 30 年来一直在能源领域深耕细作，积累了多年的能源装备制造经验，公司将积极拓展光伏、锂电、氢能等新能源领域装备业务，利用近 30 年的压力容器专业技术积累，不断优化设计和制造工艺，积极拓宽压力容器装备应用领域。 问题 2、公司 B 端装备业务业绩情况？ 回复：2023 年上半年 B 端装备实现营业收入 1,7167.44 万

	元，比去年同期上涨 156.63%。其中清洁能源应用装备营业收入 5,948.90 万元、光伏设备结构件营业收入 9,087.86 万元、锂电池设备营业收入 2,130.68 万元。 问题 3、公司 C 端舒适家居业务市场开拓情况？ 回复：公司智能舒适家居制造及服务（C 端产品与服务）领域拥有“小松鼠”“劳力特”两大品牌。迪森家居销售网络已实现对国内、国外主要市场的全面覆盖，形成以“零售+工程+电商+煤改气+海外”等全方位多元化的销售网络。公司壁挂炉业务处于渠道变革的阶段，近两年采取的以南方市场重点突破，北方市场稳健增长，西部地区逐步覆盖的零售市场总体战略布局终开花结果，报告期内，南方市场壁挂炉零售增长超北方，实现了整体零售渠道销售收入占壁挂炉总收入的比例提升，其中冷凝炉的出货量占上半年零售出货总量的 20%以上。 问题 4、公司 2023 年前三季度经营业绩增长的驱动因素？ 回复：一是 B 端装备业务板块，公司已开始为硅能产业生产核心装备晶体炉结构件，为锂能产业配套压力容器，并积极整合氢能产业链优质资源，将产业链延伸至氢能产业的上游领域，研发生产并销售了上游电解制氢设备氢氧分离装置。公司凭借 30 年能源装备生产制造强大的“基因”、优质的产品品质及交付效率、2.1 万平方米新能源生产厂房的产能保障，在长晶炉结构件、专用压力容器等产品领域已成为多家新能源头部企业合作伙伴，实现了新能源板块横向多品种复制及纵向产

	业链的延伸，完善了公司产业链的全方位布局，拉动了新能源装备业务从 1 到 N 的逐步壮大； 二是 C 端舒适家居业务板块，公司壁挂炉业务近两年采取的以南方市场重点突破，北方市场稳健增长，西部地区逐步覆盖的零售市场总体战略布局终开花结果，南方市场壁挂炉零售增长超北方。 问题 5、公司资本市场规划？ 回复：公司将根据自身的发展需求、资本市场的实际情况以及相关制度标准来进行资本市场规划。 问题 6、近两年公司 B 端运营业务业绩下滑的原因？ 回复：近两年公司通过对项目进行能源结构调整，以实现清洁能源全面替代，打造优质的示范性项目。对部分效益低、产能落后及抗风险能力相对较低的项目，公司采取了股权转让或资产出售的方式出让该部分项目，动态优化公司运营项目整体质量水平。 目前，公司重点在做优存量项目的基础上，甄选符合国家政策导向的生物质及其他新能源优质增量项目，建设“工业互联网+”的热电联供、分布式能源站等项目，实现能源的高效利用，推动 B 端运营业务稳步增长。 问题 7、公司如何提升 B 端装备业务毛利率？ 回复：B 端装备-清洁能源应用装备板块，公司以提质增

	效为主要抓手，推动工业锅炉向大吨位锅炉变革，商用锅炉向模块机组变革的战略布局，实现人均效能的稳步提升。 B 端装备-新能源应用装备板块，在长晶炉结构件、专用压力容器等产品领域已成为多家新能源头部企业合作伙伴，实现了新能源板块横向多品种复制及纵向产业链的延伸，完善了公司产业链的全方位布局，拉动了新能源装备业务从 1 到 N 的逐步壮大。 问题 8、公司热泵海外销售模式？ 回复：公司首先通过 OEM 模式打开热泵的海外市场，同时，公司将依托公司壁挂炉在海外暖通市场多年积累的渠道基础与品牌度，积极推动公司以自主品牌深入发展热泵的海外市场。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 16 日