

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：20240510

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 checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年5月10日（星期五）
地点	公司通过上证路演中心（ <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> ）采用网络远程的方式参加“2024年上海辖区上市公司年报集体业绩说明会”
上市公司接待人员	1、副董事长、总裁：纪安康 2、副总裁、董事会秘书及财务总监：陈睿 3、独立董事：陶克
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、纪总你好，电动压缩机业务独立运营之后，取得较快增长，请问电动压缩机业务公司主要的竞争对手是谁？电动压缩机2024年的预计增长目标是多少？</b></p> <p>感谢您的关注！电动压缩机家业务是公司的重点业务方向之一，23年产销量增长较快。主要竞争对手为国内外电动压缩机生产企业。公司将在24年加大该业务板块的投入，进一步开拓市场和获取优质项目，促进该业务的持续健康发展。电动压缩机事业部将在24年投入新的生产线以满足业务发展需要。谢谢！</p> <p><b>2、纪总你好，公司年报显示，2023年大中型客车毛利下降6.68%，请问主要原因是什么？这块业务一直是松芝有议价能力的业务，这次毛利下降明显，未来是否会进一步下降？</b></p> <p>感谢您的关注！2023年，大中型客车行业发展有所分化，国内需求处于低位，海外订单需求较多。因此，公司的大中型客车热管理</p>

业务板块面对较为激烈的竞争压力，相关产品价格受到一定影响。2024年，公司将继续加大市场开拓力度，尤其是海外优质订单，提高产品竞争力，同时，加大研发力度，推出更具成本优势的相关产品，满足客户需要，从而持续提升该业务板块的持续盈利能力。

**3、纪总你好，公司财报显示小车热管理的毛利只有 11.8%，请问这个毛利水平在行业内是什么水平？还有没有提升的空间？有什么具体措施和规划提升小车热管理的毛利？**

感谢您的关注！公司的小车热管理业务板块处于快速发展阶段，由于业务模式和产业链节点的关系，毛利率较公司其他业务板块略低。公司已关注业务毛利率优化工作多年，持续对标行业内国际领先友商，通过提高客户质量、提高项目质量以及增加更具有盈利能力的产品等多种方式努力提升该业务板块的毛利率水平。我相信在公司团队的共同努力下，该业务板块的毛利率能够有所提升。谢谢！

**4、纪总你好，公司的主营业务按照产品分类，有冷凝器和空调系统，请问公司的空调系统业务主要客户有哪些？**

感谢您的关注！根据公司披露的《2023年年度报告》，公司大中型客车热管理业务板块的主要客户包括国内外主流客车企业，小车热管理业务板块的主要客户包括合资品牌车企（包括大众、本田、福特、通用等）、一线自主品牌车企（包括比亚迪、蔚来汽车、奇瑞华为、长安阿维塔、江淮华为、上汽集团、广汽、北汽、一汽红旗、上汽通用五菱、长安汽车、东风汽车、江淮汽车等）以及商用车企业（包括江淮汽车、东风柳汽、一汽解放、北汽福田、三一集团、徐工机械、依维柯等）。谢谢！

**5、陶总，你好，在证监会鼓励上市公司加大投资者回报的倡导下，公司的未分配利润有 22 亿，这几年也没有重大资本开支项目预告。作为公司的独立董事，你怎么看松芝今年为什么不增加分红比例？松芝对中小投资者的投资回报诉求是否足够重视和尊重？**

感谢您的关注！作为独立董事，本人积极履行相关职责，向公司建言献策。根据分红指引与相关法律法规的规定，松芝每年均结合自身实际经营情况与保证合理流动性的资金需求，按要求进行利润分

配，包括现金分红。多年来，松芝努力提高业绩水平，重视与广大股东尤其是中小投资者共享经营成果。根据松芝披露的 2023 年度利润分配计划，公司拟以每 10 股派发人民币 0.60 元现金（含税）的股利分红，合计现金分红人民币约 3,757.38 万元，现金分红比例高于往年水平。您的意见与建议我将会转达给公司管理层与相关部门。谢谢！

**6、纪总你好，公司每年都参加储能行业展会，请问 2024 年公司对于储能业务的市场增长和本公司的业绩预判是怎么样的？**

感谢您的关注！储能行业处于快速发展阶段，但是行业竞争愈发激烈。公司秉承着健康发展的理念，加大市场和研发投入，紧跟客户需求推出优质产品，持续提升该业务板块的盈利能力和核心竞争力。谢谢！

**7、纪总你好，公司从 2021 年开始，净资产收益率都在 3% 左右，说明公司的产品附加值相对较低，竞争力不足，请问公司有哪些具体经营规划来提升公司的净资产收益率？2024 年预计能提升多少？公司经营是否有明确考核目标？**

感谢您的关注！由于公司近几年面临一定的行业竞争压力，净利润水平处于稳定水平，净资产收益率处于相对较低的位置。当然，由于行业特性，制造业企业的净资产收益率与其他行业有较大差异。公司秉持稳健经营、高质量发展的战略，坚持以客户为中心，提升体系力、产品力、市场力，打造核心竞争力；聚焦转型升级，坚持问题导向，通过对标学习，不断践行解决问题的新理念新思路新办法，实现从优秀到卓越的跨越；坚持业绩导向，以员工为中心，以价值创造者为本，完善激励机制，实现员工与企业共成长。通过上述措施，公司团队将努力提升盈利能力，提高盈利水平，从而优化净资产收益率水平。谢谢！

**8、纪总，我刚才的问题不是问热管理业务，问的是空调系统业务。因为热管理业务包括范围比较大，我知道公司的冷凝器业务占比较高，我想了解下空调系统的业务情况，谢谢。**

感谢您的进一步关注！目前公司的空调系统业务发展较快，获取项目较多。绝大部分客户都实现冷凝器和空调箱或空调系统等多个产

	<p>品的全方位合作，谢谢！</p> <p><b>9、陈总你好，请问公司 2023 年制造费用项目占营业成本的比重是多少？这个才 2023 年的财报中没有披露。而其他同行是有披露的。</b></p> <p>感谢您的关注！公司 2023 年制造费用占营业成本的比重约为 7%，该比重在不同业务板块中由于业务特性不同略有差异，谢谢！</p> <p><b>10、纪总你好，大中型客车业务是公司经营绩效的关键业务之一，国内大中型客车需求在 2024 年的情况预计如何？</b></p> <p>感谢您的关注！国内大中型客车需求具有一定特殊性，与各地财政政策、旅游行业复苏情况等多方面因素相关，如果行业主要推动因素能有所改善，对 24 年国内大中型客车行业具有积极影响。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 10 日