

证券代码：002227

证券简称：奥特迅

深圳奥特迅电力设备股份有限公司

2023 年度业绩说明会投资者活动记录表

编号：2024- 01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	奥 特 迅2023年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 13 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	主持人：奥 特 迅 董事长、总裁：廖晓霞 独立董事：石会峰 董秘、财务总监：吴云虹 副总裁、总工程师：李志刚
投资者关系活动主要内容介绍	1. 您好，公司在充电桩运营上并没有亮点表现，又不像特锐德那样有资本“跑马圈地”，一季度充电营收也没增长，为什么不进行整桩销售。而且目前车企在联盟，公司如何能够跟其他竞争。 答：您好，感谢您对公司的关注。奥特迅是一家拥有三十年大功率工业电源研发、设计、制造及运维的企业，公司自主研发的兆瓦级超充堆（1080kW），既可以实现 600kW 的大功率充电，又可以满足不同车型的差异

化充电需求，充电设备利用率远高于常规充电设备。公司开展电动汽车集约式公共超充站的建设运营，目的是向各地政府、充电运营商及车主全面展示集约式柔性公共充电模式的优势和运行效果，从而带动公司充电设备的销售。除了示范站的建设运营以外，充电设备的销售也是公司新能源板块的主要业务，公司除了在国外销售充电设备外，也在积极拓展海外市场。

2. 贵公司已经连续三年年度财报录得净利润为负，是否有 st 风险？对于在 2024 年度改善财务状况，贵公司有何对策？

答：您好，感谢您的关注。按新规，实施退市风险警示的标准为：最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低为负值，且扣除后的营业收入低于 3 亿元。公司 2023 年度营收为 3.54 亿元，不触及退市风险警示标准。奥特迅人务实、求精、脚踏实地，忠诚于企业经营，行稳致远。展望未来，我们将继续加强销售团队建设，提升团队的整体素质和执行力。积极执行公司降本增效的政策，同时，我们将加大市场开拓力度，拓展新的优质客户群体和市场领域。继续加大直流守护电源的推广力度的前提下共同推动直流及配套产品的创新和升级。公司根据市场需求及发展趋势，强化人力资源有效配置，对销售市场组织架构做了重新调整，启用了一批优秀的年轻人，同时对行业领域做了重新划分。在新能源汽车发展态势较优地区积极开拓，布局产品，形成产品使用效应，区域联合效应，打造品牌影响力。拓展及搭建了多个营销团队，开发战略合作伙伴。对于内部支撑部门同样做了组织结构优化，注重各环节的成本控制，更注重对客户交付产品承诺的兑现。为更好地开拓海外市场，公司同时加大了对海外销售及海外技术支持工程师的招聘。通过这些措施，期望在 2024 实现销售利润的增长和优质电力市场份额的扩大。或者说，这是我们一直努力的方向。

3. 请问，公司业务增长何时能爆发？目前公司营收增长速度和行业的整体增速相比，难言跨越式发展

答：您好，感谢您的关注。公司创立于 1993 年，专注于大功率电力、电子的创新及其应用，专注于“专、精、特、新”的深耕经营，重研求质、持续创新。奥特迅成立 30 年来，始终秉承“拥有自主知识产权、独创行业换代产品”的发展理念，多项产品填补国内空白。高端工业电源是一个天花板较低的小众市场，奥特迅上市之初已成为我国电力自动化电源细分行业的龙头企业。国内经济经过多年高速增长，存量市场已饱和，增量市场亦有限。经过在业内多年的深耕经营，将来的工业直流电源行业势必会向智能化方向发展，智能化的直流电源能够实现自动监控和远程控制，提高工作效率和便利性，适应市场的发展需求。十年磨一剑，2021 年推出新产品电力用直流守护电源系统，2023 年全面进入市场销售，已在国内部分省市交付并运行。2018 年将高端工业电源技术引入民用化市场应用，开始在全国各地陆续投资、建设及运营大功率的集约式柔性公共充电示范站（大功率充电站），2023 年 6 月深圳率先提出“超充之城”，才真正迎来了电动汽车大功率充电的春天。2022 年通过欧洲 CE 认证，2023 年通过美国 UL 认证，于此，奠定及打开了国内、外电动汽车大功率充电市场。2011 年已进入储能领域的应用研究，在一些项目上已有具体运用。这是一个重资金投入的行业，储能商业化盈利模式还在市场进一步摸索之中。奥特迅人务实、求精、脚踏实地，忠诚于企业经营，行稳致远。展望未来，我们将继续加强销售团队建设，提升团队的整体素质和执行力。积极执行公司降本增效的政策，同时，我们将加大市场开拓力度，拓展新的优质客户群体和市场领域。继续加大直流守护电源的推广力度的前提下共同推动直流及配套产品的创新和升级。公司根据市场需求及发展趋势，强化人力资源有效配置，对销售市场组织架构做了重新调整，启用了一批优秀的年轻人，同时对行业领域做了重新划分。在新能源汽车发展态势较优地区积极开拓，布局产品，形成产品使用效应，区域联合效应，打造品牌影响力。拓展及搭建了多个营销团队，开发战略合作伙伴。对于内部支撑部门同样做了组织结构优化，注重各环节的成本控制，更注重对客户交付产品承诺的兑现。为更好地开拓海外市场，公司加大了对海外销售及海外技术支持工

工程师的招聘。通过这些措施，期望在 2024 实现销售利润的增长和优质电力市场份额的扩大。或者说，这是我们奥特迅人一直努力的方向。

4. 请问，公司的充电堆运行效率，在行业的排名是多少？

答：您好。感谢您对公司的关注。公司的兆瓦级充电堆实现了功率共享，按需分配，运行效率远高于常规的充电设备。

5. 您好，我坚持买入公司股票已经 5 年了，一直相信公司是值得长期价值投资的，但是目前的走势和业绩真的很让投资者失望，再这样下去不就是在 ST 边缘徘徊了吗！

答：您好，感谢您的关注。公司创立于 1993 年，专注于大功率电力、电子的创新及其应用，专注于“专、精、特、新”的深耕经营，重研求质、持续创新。奥特迅成立 30 年来，始终秉承“拥有自主知识产权、独创行业换代产品”的发展理念，多项产品填补国内空白。高端工业电源是一个天花板较低的小众市场，奥特迅上市之初已成为我国电力自动化电源细分行业的龙头企业。经过在业内多年的深耕经营，将来的工业直流电源行业势必会向智能化方向发展，智能化的直流电源能够实现自动监控和远程控制，提高工作效率和便利性，适应市场的发展需求。十年磨一剑，2021 年推出新产品电力用直流守护电源系统，2023 年全面进入市场销售，已在国内部分省市交付并运行。2018 年将高端工业电源技术引入民用化市场应用，开始在全国各地陆续投资、建设及运营大功率的集约式柔性公共充电示范站（大功率充电站），2023 年 6 月深圳率先提出“超充之城”，才真正迎来了电动汽车大功率充电的春天。2022 年通过欧洲 CE 认证，2023 年通过美国 UL 认证，于此，奠定及打开了国内、外电动汽车大功率充电市场。2011 年已进入储能领域的应用研究，在一些项目上已有具体运用。这是一个重资金投入的行业，储能商业化盈利模式还在市场进一步摸索之中。奥特迅人务实、求精、脚踏实地，忠诚于企业经营，行稳致远。展望未来，我们将继续加强销售团队建设，提升团队的整体素质和执行力。积极执行公司降本增效的政策，同时，我们将加大市场开拓力度，拓展新的优质客户群体和市场领域。

	<p>继续加大直流守护电源的推广力度的前提下共同推动直流及配套产品的创新和升级。 公司根据市场需求及发展趋势，强化人力资源有效配置，对销售市场组织架构做了重新调整，启用了一批优秀的年轻人，同时对行业领域做了重新划分。在新能源汽车发展态势较优地区积极开拓，布局产品，形成产品使用效应，区域联合效应，打造品牌影响力。拓展及搭建了多个营销团队，开发战略合作伙伴。对于内部支撑部门同样做了组织结构优化，注重各环节的成本控制，更注重对客户交付产品承诺的兑现。为更好地开拓海外市场，公司加大了对海外销售及海外技术支持工程师的招聘。 通过这些措施，期望在 2024 实现销售利润的增长和优质电力市场份额的扩大。或者说，这是我们奥特迅人一直努力的方向。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 13 日