

	平安养老 平安养老 平安资管 平安资管 兴业基金 兴业基金 兴业基金 圆信永丰 长江养老 长江养老 建信保险资管 朱雀投资 汇丰晋信 浦银安盛 灏霖资本 重阳投资 建信基金 合远基金 招银理财 大朴资产 大朴资产 华富基金 财通资管 民生加银 民生证券 民生证券 交银施罗德 申万菱信 East Capital Pleiad Advisors Comgest Goldman Sachs Goldman Sachs Goldman Sachs Capital	周光远 曾雪菲 戴亚雄 樊建岐 邹慧 徐立人 陈楷月 汉元封 蔡海冰 邱长伟 潘正 郭涛 马军 丁柔茵 王若擎 贺建青 吴斯 吴思农 郝雪梅 刘蔚 王鹏 时彧 吴志豪 王鹏程 席子屹 谢雨晨 刘珺涵 刘世昌 Zhang, Hao Sun, Simon Yu, Baijing Du, Jacqueline Xu, Olivia Li, Zhou Xin, Huiting	人保资产 申万菱信 申万菱信 太保资产 太平资产 鑫元基金 永赢基金 永赢基金 长信基金 中汇人寿 中汇人寿 青骊投资 富安达 西部利得 摩根士丹利 运舟资本 朱雀投资 开源自营 水濮投资 智诚海威 东吴基金 中信建投 华富基金 财通资管 民生加银 华创证券 华创证券 国盛证券 Invesco Temasek Pictet Hillhouse Franklin Templeton Alliance Bernstein	余力 娄周鑫 李航 张玮 陈天昀 王夫伟 范帆 张璐 周鸿博 孙海波 李勇钢 袁翔 路旭 张昌平 贾昌浩 郑青青 陈飞 师正浩 章宇轩 陈丹丹 周磊 陈怀山 时彧 吴志豪 王鹏程 秦一超 田思琦 张一鸣 Xia, Yichao (Stanley) Wang, Shuyi Hu, Anqi (Angela) Wang, Yizhe Rao, Chengfang Wang, Wenyu (William)
时间	2024年6月20日			
地点	新昌			
上市公司接待 人员姓名	董事长、首席执行官：张亚波 董事、总工程师：陈雨忠 副总裁、董事会秘书：胡凯程 副总裁、财务总监：俞莹奎			

投资者关系活
动主要内容介
绍

董事长发言：

非常感谢大家的热情和关注，欢迎各位来到公司现场。首先，对制冷空调电器零部件业务和汽车零部件业务做个介绍：

1、制冷空调电器零部件业务

1) 家用制冷，是公司的传统业务，去年实现了较好的增长，今年上半年来看，行业需求旺盛。随着全球气候变暖，极端气候越来越多，使用空调的比例也会越来越高。在能效升级方面，公司是参与讨论能效等级修订的单位之一，未来电子膨胀阀在空调中的占比可能会有结构性的优化。同时，公司也在储备新的产品，比如少铜化的方案。毛利率方面，传统业务的毛利率在不断改善，产品持续迭代。

2) 商用制冷，全球市场规模可达 300 亿元以上，公司商用业务有较大的成长空间。

3) 微通道业务，美国冷媒切换拉动微通道换热器的需求，同时，实现了室内蒸发器领域的突破。

4) 先途电子，基于变频的核心技术不断进行产品迭代，未来主要是欧美市场的拓展。

2、汽车零部件业务

今年汽零业务发展和年初目标有些差距，公司对中长期发展有信心。目前公司在热门车型的布局非常好。集成化方面，公司在推组件产品，不断加快产品迭代速度。

自由交流：

问题一：海外产能和布局节奏？

答：公司出海较早，90年代初开始建设海外工厂，其中2012年布局了波兰生产基地，2014年开始建设墨西哥生产基地，2018年开始建设越南生产基地。目前海外工厂运营情况：越南生产基地运营顺利，产品成熟；波兰、墨西哥生产基地大部分是新能源汽车相关的产品。未来海外建设：在数字化方面，一是管理标准化、业务透明化，二是安全，及时性的了解各个工厂的情况。

问题二：汽零业务的新技术或者新机遇？

答：上半年公司内部重新研讨业务战略，我们认为要以立足稳健的财务状况为前提，积极面对新的技术或者新机遇，GDR的发行也是这方面的考虑。在国际化的进程中，我们希望能够导入全球有影响力的合作伙伴。同时，我们也要更加严格的加强法务的建设，全球范围要做到合法合规。在战略方面，新能源车的跑马圈地时代已经结束了，公司对业务的要求就是要聚焦。

问题三：公司是否有来自客户价格方面的压力？

答：市场竞争一直都在，控制成本的第一要务是在产品研发。对于公司来说，主要是产品力的打造，通过产品迭代和创新进行对冲，我们的产品战略是生产一代，研发一代，构思一代。公司会围绕客户需求做好产品服务，做好效率提升，为客户创造价值。公司毛利率的提升也是得益于成本控制和产品研发。

问题四：商用制冷的战略？

答：商用制冷的市场非常分散，产品序列有很多。公司在进入商用制冷市场前，也做了大量市场调查。2011 年开始向商用市场进军，三花聚焦产品研发，认真做好品质，树立品牌形象。高品质、高性价比、快速反应成为了商用制冷战略的三大必备要素。

问题五：公司是否考虑布局压缩机？

答：公司目前没有布局压缩机的计划。电动压缩机是新能源汽车热管理系统的核心零部件，为了更好的开发热泵总成，公司需要研究整个热管理系统，包括压缩机。我们需要压缩机专家、系统专家来支持公司目前业务的发展。

问题六：汽零业务聚焦的具体情况？

答：与传统油车相比，现在新能源汽车的单车货值有了显著提升。公司汽车零部件业务，一直聚焦在整车的热管理，如：冷媒侧和水侧，这两方面会并重，产品包括：电子膨胀阀、电磁阀、水阀、水泵、流道板等。公司拿到丰田、大众和宝马的水冷板项目。未来主要是抓住重点客户和战略客户的优质项目。我们要持续聚焦在热管理这个细分领域，将研发和产品迭代做到极致。

问题七：数据中心领域的考虑？

答：数据中心的热管理是属于公司的业务范畴。随着大数据时代到来，数据中心的重要性越来越明显，目前公司在该领域已有大量产品应用，例如变频驱动、换热器等。

问题八：公司在管理层面未来几年的重心？

答：公司未来会侧重人才的发展和数字化建设。人才是公司发展的基石，要倾注资源，培养公司需要的人才。另外通过数字化建设来强化内部的运营管理，达到更高效，更透明，更快捷的运营。

	<p>问题九：如何看待机器人业务？</p> <p>答：1、进军机器人领域的公司越来越多，我们也在多维度跟踪。未来机器人会有多种形态，其中人形机器人能够适应人类活动的各种场景，来替代人类的劳动，其可替代性和实用性最强。2、通过大批量工业制造，形成规模后成本可控。基于以上两点原因，公司认为未来发展空间非常大。目前公司围绕自己擅长的部分布局机器人零部件业务，从制冷业务到新能源汽车，再向外延展，发展路径清晰。现在进展顺利。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年6月20日