

证券代码：002239

证券简称：奥特佳

## 奥特佳新能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2020-001

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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中国国际金融有限公司：刘畅 中泰证券股份有限公司：陈传红 华泰资产管理有限公司：徐明德 国泰君安证券股份有限公司：徐伟东
时间	2020年1月21日
地点	公司6号会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：丁涛 董事会秘书：窦海涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>应来访者的提问及要求，公司接待人员主要介绍了以下内容：</p> <p>一、公司的业务布局变化和产品开发方向</p> <p>奥特佳公司的主要业务目前分为两大板块，分别是压缩机板块和空调系统板块。压缩机板块主要客户为国内主机车的诸多自主品牌，涵盖了传统的涡旋、活塞和新式的电动压缩机，满足各类市场需求。而空调系统主要依托附属公司空调国际公</p>

司，在国际市场和国内市场广泛开展业务。

公司自 2017 年开始谋求转型，在产品上更注重贴近市场需求，提升技术水平和质量水平，不断迭代升级；在开拓市场方面，注重稳固国内市场，根据汽车行业发展变化的趋势及客户自身状况的变化，予以动态把控，拓展头部自主品牌客户及合资品牌客户。同时在海外市场发力，陆续开拓了标致雪铁龙集团（PSA）的涡旋压缩机业务和德国大众 MEB（电动车平台）的电动压缩机项目。我们在摩洛哥的工厂已经开始给 PSA 在西班牙、摩洛哥、斯洛伐克和巴西的工厂供货，德国大众的产品也在研发中。

公司对汽车行业近两年来遭遇的市场下滑的有充分的预期，努力通过上述战略举措降低不利影响。在产品开发方面，注重以技术积累不断升级完善现有的传统产品，同时坚定对新能源汽车市场的信心，在新能源压缩机领域对标世界领先技术，凝聚力量研发先进产品，目前电动压缩机的技术水平是业内较为领先的。空调国际公司具备完整的车用空调系统及热管理系统的研发生产链条，具有国际领先的技术水平。这些都为公司未来进一步调整市场、升级产品格局打下了稳定基础。

## 二、公司业务发展的战略重心

公司同时拓展国内外两个市场，但在当前和今后一段时期，国内市场的重要性程度更高。中国汽车市场尽管遇到发展波折，但仍极具潜力，尽管面临着激烈竞争，但市场容量极大，仍然是公司的主战场。近年来陆续新开发了长城、吉利、长安、上汽、广汽、一汽等客户，空调国际公司也在获得了较多客户的国内订单，包括蔚来、北美某知名电动车品牌等电动汽车空调系统的订单，标志着公司市场转型战略的稳步推进。我们认为国内汽车市场将逐渐筑底回暖，业务机遇也将逐步复苏。面对国外市场，我们抱着积极尝试，稳扎稳打，逐步扩展的态度，

	<p>始终在观察、参与国际市场，等待时机。</p> <p>我们预测，2020 年空调系统业务会有较为明显的增长，主要是因为新增项目较多，一些项目在 2020 年将完成设计并投入量产。压缩机业务将整体上随同整车销售的大势变动，预计今年也会有所增长。</p> <p style="text-align: center;"><b>三、公司近期及未来的投资规划</b></p> <p>公司在 2016 年至 2018 年进行了集中投资，形成了一系列新的产能，并对既有产能进行了优化。目前奥特佳产能总量、结构、分布已经较为合理，除在南京、滁州、马鞍山、牡丹江、南通等地工厂外，还在摩洛哥、美国、墨西哥、斯洛伐克设置了空调系统工厂，在马来西亚设置了压缩机加工基地，拥有充分的产能，可以全方位地满足国内外客户的需求。近期不会再在生产上增加加大投资。</p> <p>未来，公司将着力在提质增效、技术进步、资源整合等领域继续加大投入，提升公司管理经营及生产销售活动的规范化、信息化水平，提升效率，精简成本，发挥汽车热管理系统产业一体化的优势，不断磨练核心竞争力，巩固并提升市场地位，尽最大努力回报股东和投资者。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 1 月 21 日