

2022 年年度业绩说明会内容记录

活动类型	业绩说明会	
活动时间	2023 年 5 月 8 日 10:00-11:00	
活动地点	中证路演中心 (https://www.cs.com.cn/roadshow/)	
参会人员	投资者、公司嘉宾（董事长荆怀靖先生、董事兼总经理赵立先生、独立董事赵春光先生、副总经理兼总会计师贺宁坡先生和董事会秘书万潞先生）	
编号	问题内容	回答内容
1	请问公司如何应对供应链的不稳定？	光伏板块，整合需求进行集中采购，根据市场行情实行月度、季度议价；充分利用集采竞价平台，取得原材料采购的价格优势。 汽配板块，制定合理备货计划，杜绝供应链受影响导致停产带来的损失，将总体备货量控制在风险可控范围内；对于市场紧缺的零部件，持续开发备份供应商；进一步拓宽物流供应商范围，预判海运市场行情走势。
2	请问公司光伏产品 2022 年海外销售情况如何？	电池组件（晶体硅电池）产品境外销售情况，北美洲 134,930.83 万元；南美洲 29,240.34 万元；欧州 73,242.57 万元；亚洲 53,359.57 万元；非洲 398.13 万元。
3	请问公司为何出售上海能航机电发展有限公司？	本次股权转让有利于公司聚焦主营业务。
4	请问董事长，公司汽车产业在全球的分布情况和客户情况，主要客户是哪些？	公司在全球拥有 13 家工厂，4 个研发中心，2,000 余名员工，产业布局覆盖中国、韩国、东南亚、欧洲及美洲，主要客户包括宝马、大众、通用、上汽集团、Stellantis、比亚迪等。
5	公司的绿色产业代表未来，公司要继续做大做强啊，目前有什么规划吗	一，公司围绕实现产业“高质量、高效益、高效率”的发展目标，持续提升经营管理水平、核心竞争能力和抗风险能力。 二，稳健经营光伏产业，确保产业持续稳健发展；聚焦发展汽车热系统产业的市场开拓中心、产品创新中心，打造成为具有行业影响力的全球汽车热系统专业化公司；充分

		发挥上市公司资本运作平台作用，优化产业布局，推动优质资产并购，充分发挥上市公司的作用。
6	公司的汽车热系统产品都包括哪些？品牌影响力如何？	公司全球统一 ESTRA （埃斯创）品牌主要从事汽车热系统业务，致力于开发和生产热交换。公司可为客户提供空调和动力总成冷却系统的集成解决方案器、发动机冷却模块、空调箱及其控制器、压缩机等。 2022 全年获得上汽通用、比亚迪等客户订单。
7	请问公司境外业务这么多，如何防范和应对汇率风险？	针对汇率风险，公司结合汇率走势，制定外汇管理策略，坚持风险中性原则，采取远期结售汇、压降往来规模等措施，控制外汇风险敞口，避免汇率大幅波动对公司经营的影响。
8	请介绍下公司光伏板块的产业链情况，公司的行业地位如何？	公司新能源光伏产业主要从事多晶铸锭、组件环节的技术研发、制造以及销售，并持有运营约 350MW 的国内光伏电站和 4.8MW 的海外光伏电站，目前具有 1GW/ 年硅片、 2.8GW/ 年组件的产能。公司 8 年位列彭博新能源财经光伏行业 Tier1 名单。
9	公司在光伏方面有什么研发投入吗？	开展了 210 超高功率组件产品开发，并通过 TÜV 南德认证，其中 66 版型单玻及双玻组件，采用多主栅技术及高密度组件封装技术，结合半片组件结构设计，组件功率达 670W 。设计开发标准组件边框，优化边框截面壁厚，已经应用于 166/18X/210 系列组件。紧跟市场发展动态，进行 TOPCon 电池组件的开发，完成 PID/LID/TC/DH 等可靠性测试，形成技术储备。
10	请问公司海外光伏市场发展状况如何？	2022 年，公司完成光伏组件出货 1.98GW ，其中海外组件出货约 1.36GW ，同比增长 37.37% ，业务分布于土耳其、德国、捷克、荷兰等欧洲各国以及日本、印度、美国、巴西、墨西哥等国家和地区，并开拓了非洲等市场，公司已 8 年位列彭博新能源财经光伏行业 Tier1 名单。
11	目前公司热系统产品在新能源车使用占比如何？有哪些大客户？	2022 年，公司汽车热系统业务获得 67.47 亿人民币新订单，其中新能源车热系统业务获得 28.47 亿订单。公司客户包括比亚迪、上汽通用、宝马、理想等。

12	公司是否认为目前股价及公司市值反应了公司的内在价值？	公司的内在价值和股价都是持续变动过程，我们相信两者有统一、有背离，二级市场的情绪和偏好公司无法影响，公司聚焦于提高内部经营管理质量，交给广大投资者判断。
13	请问光伏板块 2022 年都实现了哪些增长？是否增收又增利？	公司光伏板块 2022 年增长较大的是光伏制造板块，光伏电站板块经营稳定，较上年末未发生较大变化。光伏制造板块业务实现合并营业收入 49.76 亿元，与上年同比上升 72.62%，利润总额 9,875.52 万元。其中：公司光伏组件实现营业收入 39.42 亿元，与上年同比上升 66.80%，主要是装机需求上升，公司实现光伏组件对外销售约 1.98GW，同比上涨约 41.43%。多晶铸锭生产实现营业收入 41,247.63 万元，与上年同比上升 117.87%。与去年同期相比，公司光伏板块实现增收且增利。
14	请问公司的光伏电站情况如何？是否有扩大计划？	公司持有运营约 350MW 的国内光伏电站和 4.8MW 的海外光伏电站，国内 19 座光伏电站项目全年发电约 4.8 亿度。公司对持有电站进行精细化管理，以降本增效为主要目标，积极开拓市场，结合区域特点，制定多种电力销售模式和策略，减少市场波动带来的影响，着力提升持有电站运营收益，实现持有电站整体盈利能力得到了提升。目前，公司未有扩大光伏电站持有规模的计划。
15	公司目前的业务收入结构如何？	公司主要经营光伏产业和汽车热系统产业两大产业。其中光伏产业主营业务收入比汽车热系统产业略高，占比分别为 58.91%和 41.09%。
16	请问公司后续如何提高对股东的回报？	作为上市公司一直把提高股东回报放在首位。易会满主席提出上市公司尤其是国有上市公司，一方面要“练好内功”，加强专业化战略性整合，提升核心竞争力；另一方面，要进一步强化公众公司意识，主动加强投资者关系管理，让市场更好认识企业内在价值。公司将系统谋划，提升上市公司治理水平，提高主业核心竞争力，落实好提高上市公司质量的各项工作。同时也将加强与股东的交流，与资本市场的交流，更好发挥资本市场功能，履行社会责任。我们将会关注和维护全体股东，尤其是中小股东的利益，促进公司规范运作，提高对股东的回报。
17	公司是否能提高光伏板块的毛利率？	首先，光伏产业受多晶硅料等原材料出现阶段性短缺和下游需求波动的影响较大，公司将积极研究行业特征和规律，做好相应的采购和经营策略。

		其次，公司加强供应链管理，在保障客户订单交付的前提下，适度调整生产运营节奏，积极推进产线改造进度，加快产能升级，不断提升生产效率和精益管理水平，降低运营成本，稳步提升光伏板块的毛利率水平。
18	公司是否有进行数字融合、AI 融入的规划？如何做呢？	公司将积极密切关注 ChatGPT 等相关技术的发展与应用，探索研究相关前沿技术与公司业务创新结合，向产业数字化持续推进。
19	公司的控股股东上海航天技术研究院对公司发展有哪些支持？未来双方要开展哪些合作共赢吗？（上市公司要如何发挥大股东的优势？）	公司控股股东一直非常关注公司发展，在公司治理、产业规划、行业研究等多角度支持公司发展。 公司目前是控股股东唯一的上市公司。作为央企大股东及上市公司都将依循国家政策、规则做好工作，通过优质资产并购，形成新的经济增长点，给各方良好的回报。公司将根据相关规定及时进行信息披露，请广大投资者注意公司的公告。
20	年报中公司提出“通过优质资产并购，形成新的经济增长点”，请问有什么计划吗？	不断提升资本运作能力，策划优质资产并购，形成新的经济增长点，发挥好上市公司投融资专业化平台作用，是航天机电后续发展的重要推进力量。公司将根据相关规定及时进行信息披露，请广大投资者注意公司的公告。
21	市场一直期待大股东有好的资产注入，公司是否有此规划？	大股东一直在公司治理、产业规划、行业研发等多角度支持公司发展。作为央企大股东，将依循国家政策、规则做好工作，督促公司经营层做好经营管理工作，给各方良好的回报。公司将根据相关规定及时进行信息披露，请广大投资者注意公司的公告。
22	公司是否有融资计划？	公司将根据业务发展需要充分发挥好上市公司投融资平台的功能。公司将根据相关规定及时进行信息披露，请广大投资者注意公司的公告。
23	请问公司如何抓住光伏产业的有利机遇？	一，公司稳健经营光伏组件、铸锭和电站业务，激发经营活力，“十四五”期间实施股权多元化，适时引入战略投资者。 二，继续实施大尺寸组件产能提升，与市场主流相匹配，目前公司已拥有双玻、半片、MBB 技术，并兼容 182、210 大尺寸电池片组件生产能力，具备新型高功率及高可靠性

		<p>组件关键技术研发能力，形成 TOPCon 组件电池技术。</p> <p>三，通过提高生产能力、降低生产成本、优化产品结构，打造组件制造环节的核心竞争力，同时加大销售渠道拓展，为全球客户提供更高质量的光伏产品和服务，不断提升盈利能力，抓牢发展机遇，助推产业板块健康发展。</p>
24	<p>请问公司如何做大做强汽车板块？/请问公司汽车板块的发展规划如何？</p>	<p>一方面，新能源汽车产业是我国制造业低碳转型的重要领域。随着国产品牌新能源汽车出海，我国新能源汽车产业将进一步建立全球竞争力。公司抓住机遇，以新能源车和电动车发展为契机，以国内市场为重点，加大新能源车空调箱、冷却模块及热泵相关产品开发力度，不断强化市场开拓，大力推进新能源市场订单获取。在过去的 2022 年，公司汽车热系统业务获得 67.47 亿人民币新订单，其中新能源车热系统业务获得 28.47 亿订单。另一方面，公司会加强中国区、欧洲区、韩国区各区域间的协同合作。由于国内外宏观形势的复杂多变，不确定性增加，公司将及时根据形势变化调整经营策略，控制住产业的经营风险，请投资者届时关注相关信息披露。</p>
25	<p>光伏板块，随着市场竞争的加剧，技术更新换代周期越来越短，公司如何跟上？</p>	<p>随着市场竞争的加剧，光伏板块技术更新换代周期越来越短。光伏大尺寸组件和 N 型电池技术的快速发展和更迭，市场客户的需求不断变化，对公司产线改造升级的投入要求不断增加。</p> <p>面对行业的变化特征，公司充分利用内外部资源，推动光伏组件生产分步实施升级改造；并着力拓展销售渠道，全面提升销售能力，以优质的产品、可靠的质量、全方位的服务，为客户提供更多的附加值，维护好航天光伏品牌形象。</p>
26	<p>公司大股东是否有增持、减持计划？</p>	<p>公司暂未收到大股东相关意向，如有相关信息公司将及时披露，请关注公司的公告。</p>