

证券代码：920081

证券简称：欧伦电气

公告编号：2026-053

浙江欧伦电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

√ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 7 月 14 日

活动地点：浙江省杭州市临平区恒毅街 22 号公司会议室

参会单位及人员：万联证券，山东益兴创业投资有限公司，方正证券投资有限公司，联储证券，东北证券，山东国泰平安，山东益兴投资，开源，共青城汇美盈创投资有限公司，泽富，山西证券，国泰海通证券，中兴通远，清淙投资，巨鹿投资，磊垚资本，江海证券，指南基金，晨耀基金，汇美资本，复利汇通，金长川资本，兴业证券，国联民生证券，第一创业证券。

上市公司接待人员：公司董事、董事会秘书：郑成福先生。

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：公司业务以 B2B 为主，能否介绍 B2B、B2C 业务大致营收结构，同

时拆分 B 端业务下游构成、工商业板块覆盖的细分场景？另外公司具备较强的 B 端非标定制与整体解决方案能力，相关技术是否切入四代住宅三恒、五恒等智慧人居场景？

回答：公司整体业务显著以 B 端业务为核心。国内家用除湿机主要依托经销商渠道，自有品牌少量布局淘宝、京东线上渠道；工程项目通过招标或直接对接中建材等大型客户合作开展。海外多采用 ODM 模式，向乐天、爱丽思、欧尚、安达屋、霍尼韦尔等知名品牌供货，由合作品牌面向终端销售。

从品类结构划分，家用类产品营收占比约 55%，剩余 45%为工商类业务，涵盖工商除湿机、车载冰箱、空气源热泵等产品，其中 B 端最大收入来源来自海外头部品牌的家用除湿机、移动空调订单。增长维度上，近年海外家用产品销量增速较好；车载冰箱、空气源热泵虽然业务基数相对不高，去年实现较快增长，具备不错增长弹性。

国内工商业务应用场景较为广泛，覆盖地下室、古建筑、酒店、商业综合体、厂房仓储等领域。受地产周期、国内消费环境影响，板块近两年增长存在一定压力。但“松井”品牌在国内工商除湿市场积淀深厚，处于行业头部位置，拥有市场口碑、品牌溢价以及完善的售后体系，相比同行具备综合竞争力，后续若宏观环境改善，工商业务存在修复空间。

依托长期积累的非标定制、系统解决方案能力，公司现已推出并实现五恒系统相关产品销售，投资者可通过公司官方公众号查阅相关信息。公司厂区内搭建了五恒系统实景体验空间，实测运行体验良好，相关产品技术及商业化落地条件已逐步成熟，持续拓宽人居环境调控领域的应用边界。行业需求存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 2：请问公司车载冰箱、空气源热泵目前已具备一定营收规模，两项新业务在前装配套、后装零售市场的布局方向进展如何？公司对该板块未来 3-5 年的收入预期是怎样的？

回答：2025 年公司车载冰箱前装营收超 1 亿元，核心亮点为配套长城魏牌高山 MPV 车载冰箱，该车型去年全年 MPV 销量在国内表现十分突出。前装领域，公司目前也已取得较多配套订单，并与长安、吉利、北汽、江淮等车企签订框架合作协议，持续拓展新能源车企供应资源。

空气源热泵业务 2025 年已和中建材开展标杆项目合作，目前辽宁、内蒙、宁夏、新疆多地政府项目正在对接中。新业务拓展成效受到市场需求、客户开发、行业竞争等多重因素影响，未来发展具有不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 3：观察到公司除消费级市场外，正在发力工业品类、推进产品结构升级。想了解，若后续工业级及定制化非标产品比重不断提高，对公司综合毛利率会带来哪些影响？

回答：公司招股书显示，工业级非标定制产品毛利率优于家用除湿机、移动空调。公司将持续倾斜资源，大力拓展工业热泵、家用热泵、车载冰箱、工业除湿机相关业务的开拓和研发投入。受气候因素影响，今年上半年长江以南区域湿度较大，工业除湿机市场需求旺盛，阶段性出现供货紧张。相关业务未来发展存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 4：欧洲市场移动空调需求旺盛，当地传统分体空调安装繁琐。请问公司是否针对欧洲市场推出定制化产品，更好适配当地家庭便捷安装、使用的需求？

回答：公司移动空调产品本身十分适配欧洲、美国、日本等海外市场使用场景，产品无需墙体打孔，消费者可自行完成安装。公司并未针对欧洲市场开发专属差异化机型，但产品均符合并满足当地相关法规标准及认证要求。

产品标配排风软管与窗户密封挡板等全套配件，客户收到产品后组装软管、固定挡板、接通电源即可投入使用。目前主要分为冷暖两用型与单冷型两大系列，其中大功率机型制冷能力接近两匹分体空调，适用于较大空间；小型机型适合卧室、书房等小面积场景。

该类产品一体化集成设计，外机组件整合在机身下部，无需额外配置室外机，工作时通过排风管将热风排出室外。除海外家庭使用外，产品也广泛应用于商铺、户外烧烤店、小型车间等场景，国内亦有相应销售。

问题 5：请问公司数据中心业务具体布局情况如何？供应苹果数据中心等项目的环境调节设备，与常规产品相比有何区别，产品价值量表现如何？公司对该业务未来有哪些规划？

回答：公司数据中心相关业务可分两个阶段来看。依托恒温恒湿设备领域的技术优势，公司早期在承接仓储一体化环境解决方案过程中，顺势配套服务了苹

果在贵阳的数据中心等相关项目，彼时尚未针对数据中心市场进行专项开发。

近年来随着全球算力及 AI 产业快速发展，数据中心建设需求持续增长。公司去年专门组建研发团队，布局数据中心精密空调、冷却设备等相关产品，目前相关产品尚处于前期研发阶段，虽已和部分大客户开展对接，但暂无实质性落地项目，暂无更多信息可供披露。若后续达成框架合作、实现产品落地或取得相关认证，公司将通过临时公告、定期报告等方式及时对外披露。新业务拓展存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

温湿度、冷热调控应用场景广阔，公司持续依托自身在除湿、温湿度控制领域的技术积累拓展下游应用。本次 IPO 募投计划投入 9,925.00 万元用于研发建设，持续壮大研发力量；今年公司立项近 40 个研发项目，其中 3 至 5 个项目聚焦数据中心冷却相关领域。相关研发项目取得专利等阶段性成果后，公司也将适时对外披露进展。

问题 6：请问公司空气源热泵产品与传统除湿机、移动空调有哪些差异化优势？家用及工业级产品的应用场景和市场空间如何？

回答：空气源热泵在产品属性与应用场景上，与除湿机、移动空调形成明显差异化，核心优势聚焦节能减排、降碳排放。产品通过吸收部分空气中的热能进行能量转换制热，核心应用于北方煤改电民生工程。以往黑龙江、河北、山东等北方区域多采用集中热电供暖或家庭燃煤取暖，为落实节能降碳、治理空气污染的政策要求，传统燃煤供暖模式逐步淘汰，空气源热泵成为电能清洁采暖的主流优选方案。设备可搭配储热水箱使用，既能满足北方冬季集中采暖需求，也可适配南方家庭地暖、厨卫生活热水、全屋供水等场景，同时广泛配套高端住宅四恒、五恒智能人居系统。

公司空气源热泵业务分为家用、工业级两大产品线。其中工业级热泵主要用于工业烘干、厂区集中供暖供热等场景，可替代传统天然气锅炉蒸汽供热方案，有效降低企业化石能源消耗，适配工业绿色低碳转型趋势。目前公司已承接相关客户订单，实现产品落地供货与项目配套。相关业务未来发展存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

浙江欧伦电气股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 15 日