

证券代码： 300091

证券简称： 金通灵

金通灵科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2021-005

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	1. 东吴证券产业基金经理 华杰； 陪同人员： 2. 东吴证券南通分公司负责人 王秋鸣； 3. 东吴证券固定收益部总经理助理 胡俊华； 4. 东吴证券南通分公司业务副总监 封叶。
时间	2021年12月10日 14:00
地点	金通灵公司 706 会议室
上市公司参与人员姓名	1. 董事长 张建华； 2. 党委书记、副董事长、总经理 季伟； 3. 副总经理 刘军； 4. 副总经理、董事会秘书 袁学礼； 5. 证券事务代表 朱宝龙； 6. 证券事务专员 唐丽娟； 7. 投资发展部专员 耿曜。
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、厂区参观</p> <p>来访者在公司副总、董秘袁学礼带领下参观了公司测试站、五轴联动加工中心、数控加工中心、压缩机装配车间、压缩机测试平台、汽轮机加工装配车间、氢燃料电池空压机测试车间以及液态冰制冰等区域。袁学礼对相关产品的生产、装配、测试流程以及加工、检测装备等情况进行了介绍和讲解。</p> <p style="text-align: center;">二、企业介绍</p> <p>来访者观看公司宣传视频，随后党委书记、副董事长、总经理季伟从股权结构、组织架构、核心产品分类、技术合作伙</p>

伴、加工检测能力、主要客户、“双降低碳”方案、电储冷储热、压缩空气储能、氢能领域发展、军工核电之路以及“十四五”发展规划等方面介绍了公司的基本情况。

（一）公司概况

公司成立于 1993 年，在 2010 年 6 月在深交所上市，2019 年成为国资南通产业控股集团控股子公司，南通市国资委是公司实际控制人。公司现注册资本 14.89 亿元人民币，净资产约为人民币 33 亿元。已发展成 1 家母公司、20 多家控股子公司的企业集团。是一家依托工业鼓风机、离心空气压缩机、氢燃料电池压缩机、小型高效汽轮机、新能源锅炉、流态冰制冰机组等核心高端设备制造，具备工程建设、总包及合同能源管理能力，能根据客户需求提供 EPC、BOT、BOO 等服务，服务于电力、化工、新能源、可再生能源、分布式能源等多个领域的高新技术企业。

（二）公司定位

（1）公司定位高端流体机械设备研发制造，目标成为全球高端设备供应商。

（2）公司致力于提供新能源、智慧能源、节能环保等技术服务及设备成套系统解决方案，成为全球系统集成运营及服务商。

（3）公司在军工、核电领域坚持技术创新、商业模式创新、品牌创新和管理创新，成为国内专业的设备提供商。

公司秉承“工匠精神”传承，依托在高端流体机械设备研发技术、集成运营能力等方面的“守正创新”，最终目标是成为全球双碳和储能方案解决者。

“十四五”规划公司战略定位：秉承科技兴企、制造兴国的理念，将金通灵打造成为以流体机械领域为核心，围绕新能源、可再生能源、分布式能源、智慧能源开展高端产品制造、系统集成建设和运营服务，拓展军民融合、核电产业，成为全球高端装备制造、系统集成建设和运营服务商，成为国家双

碳指标达标的核心设备制造企业及系统运营服务商。

三、交流互动

1. 公司的总包 EPC 项目是自己运营还是交付给业主方？

答：公司总包的 EPC 项目是受业主委托，按照合同约定对工程建设项目的的设计、采购、施工、试运行等实行全过程或若干阶段的承包。通常公司在总价合同条件下，对其所承包工程的质量、安全、费用和进度等方面进行负责。公司自主运营的项目大多是投资类项目。

2、关注到公司压缩机业务“大单”的公告，公司在当前“双碳”壁垒中工业园区“压缩机业务”优势是如何形成的？

答：目前，此类型压缩机业务在中国约有 200 亿元的市场，其他市场份额占比约为 90%主要在国外。公司从设计原理图、气动技术、原材料采购、产品检测和设备加工工艺等方面已经突破国外“掐脖子”的困局。金通灵用十多年时间攻克了这类压缩机的技术“瓶颈”，并在加工生产该类压缩机产品中能够成熟运用。目前公司已经具备了完整的设备生产加工技术及系统集成供应能力。在压缩机装备能力和检测能力等方面，公司在国内外均排名靠前，生产的产品设备效率高且主设备为自主研发生产。

3、公司生产的压缩机所压缩的空气用途是什么？

答：公司空压机压缩的空气主要是为工业园区所用设备提供高质量的氧气（助燃气）和设备运行动力（蒸汽）。在工业园区中的医药制药、生物发酵、污水处理等领域均有应用。

4、近期，公司承接的压缩机项目中，压缩机设备的份额一般占比项目总投资额的比例是多少？

答：公司所承接的工业设备建造项目因每个项目需求不一样，设备投资占比存在不确定性。但一般情况下，公司在项目签订后会成立单独的项目组进行项目的跟进。据不完全统计，这类项目中，压缩机设备投资约占项目总投资的 50%左右，还

有的则是安装设备等后期费用投入。像我们最近公告的中标山西太原凯赛项目，订单额 3.09 亿元，大都是销售压缩机产品。

5、根据空压机的原理，将蒸汽转化成能量是否比传统电能更加节约成本？项目的主导方是政府还是热电厂？公司目前存量园区项目中建设的是否为热电厂？投资方是热电厂还是其他单位？未来园区压缩空气能量的需求比用电能的需求量大时，哪种能量适用更加符合这类园区？这类园区项目公司是如何运营的？

答：当前，国家发改委大力推动重点领域节能降碳，聚焦能源消耗占比较高、改造条件相对成熟、示范带动作用明显的重点行业，加大改造升级力度，提升能源效率、降低碳排放强度，园区积极响应“能耗双控”政策，实现降碳指标，运用将蒸汽转化成的能量，这对园区招商引资更有优势。

公司生产的空压设备，为热电厂增加了效益，更加受热电厂欢迎。公司未来发展趋势是为工业园区做整体总包规划，利用园区的富余蒸汽由汽轮机拖动压缩机发电或者压缩空气，发的电无需上网和下网，能耗将下降 25%左右；利用谷电蓄（热、冷），由园区统一通过冷煤、蒸汽供能给各应用单位，大幅度降低园区的能源损耗。

目前全国约有 18000 多家热电联产企业，在“双碳”、“双控”的背景下，需求市场非常庞大。公司可以通过参股或控股参与项目运营，以主营业务产品、系统集成并结合服务，为工业园区提供双降低碳方案，具体项目视洽谈情况而定。

6、有无评估过压缩空气的使用需求？园区内，哪一类企业对公司产品的需要更大？

答：机械制造类企业对压缩空气的需求较其他行业的要大一些。环境污染少的机械制造企业需求量相对较少。园区产业化比较集中，相对需求量比单个企业的需求量要大得多，尤其是园区内 24 小时设备连续运用的企业。一般最小的园区蒸汽需求量是每小时 1000 立方。

7、电储热业务应用是否偏工业端？

答：电储热业务可供民用端和工业端。公司通过调查了解，在北方地区民用供热有季节性，即在冬季使用量会多一些。公司更愿意为工业园区这类服务对象供应 24 小时所需蒸汽，这样需求更稳定，有利节约设备运行成本，所以公司在电储热业务方向上主要是面向工业园区进行推广。

8、氢燃料电池空压机是电池机组还是氢能源车的配套设备？单台设备价值是多少？此类空压机生命周期多久？产品销售到整车厂还是电堆公司，销售量预估是多少？目前是否有目标客户？下游客户区域分布的情况，上下游客户哪个比较分散？

答：公司生产的氢燃料电池空压机是氢燃料电池上的配套设备，该氢燃料电池空压机适用于大型商务用车，比如乘用车、物流车、公交大巴、轨道交通等领域。未来，公司将根据氢能源汽车市场整车装备需求做产品生产线调整。

这类空压机单台价格预计在人民币 6-8 万元。这类空压机产品设计是按照适用性汽车的使用寿命研发的，一般设备使用寿命与车的使用寿命一样，机械产品寿命在十五年左右。

公司销售团队对定位的目标客户都会去做跟踪销售，主要是一些主流车厂和为车厂制造服务的企业（比如电堆公司）。公司跟目标客户正在进行售样洽谈，并已向部分客户发货送样进行试用，以不断修正产品性能及技术参数。

根据国家“十四五”规划，到 2030 年我国将有 100 万辆的氢燃料电池汽车保有量，其每辆汽车需求一台空压机。公司目标是十四五末占该类氢能源车市场份额的 10%。

目前，公司下游客户分布在长三角、珠三角地区的城市多一些，设备主要用于城市的运输、接驳、清洁等领域。上下游客户总体相对比较集中。

9、公司目前在生产压缩机中是否用的是进口设备？竞争对手主要是哪些？

答：目前，公司生产的空压机设备中高转速压缩机的核心零部件是需要进口的，但不排除用国内设备。公司当前的主要竞争对手为欧美同类型的制造厂商，但他们的产品到中国要解决生产成本的问题、关税的问题，售价远比我们生产的同类产品价格高。

我们制造的商务车专用氢燃料电池压缩机与传统的压缩机产品不一样，经过各项试验，产品体积更小、转速更快、效率更高，与原来的压缩机产品应用的场景、技术均有所不同。

目前生产线所需的洁净车间厂房土建完成，预计明年一季度进口的车间生产流水线设备将进厂进行安装，计划明年上半年出厂 500 台空压机。在大股东产控集团的大力支持下，我们正积极推进该项目的落地，后续不排除大股东组建专项基金推进这个项目，也欢迎东吴产业基金注入。

10、与海外供应商的合作是股权合作还是技术合作？服务费是多少？未来产能是多少？

答：是技术合作，技术上的独有性是分开的，公司对先进工艺和编程等方面在不断更新。根据协议约定，我们每卖一台氢燃料电池压缩机产品，给瑞士方面合作伙伴 1.5%的提成，作为对方技术回报。在合作过程中，新研发的技术及知识产权归公司拥有。公司规划在五年内达到产能 1 万台，但发展过程中还会有很多不确定因素，公司将会结合市场需求作出相应的生产计划调整。

11、公司未来三年重点发展领域是哪些？

答：对于当前国家提倡和推进的“双碳双控”的政策，公司前些年已经确定了企业节能发展战略，公司上下均达成共识。

- (1) 未来压缩机行业将有一个大幅度增长；
- (2) 未来氢燃料电池空压机将是公司新增的一个亮点；
- (3) 在储能产业方面公司未来将会有积极响应和快速发展；

	<p>(4) 公司成长性较高的是汽轮机产品；</p> <p>(5) 公司系统集成会更加完善成熟，项目建成后可参与运营、参股分红等多种模式；</p> <p>(6) 公司在军工核电项目上具有一定的排他性，未来也是一个发展趋势。</p> <p>公司在国家“双碳双控”背景下，有大股东南通产控集团对公司的大力扶持下，将迎来新的发展机遇。公司将坚定落实好“十四五”战略规划：高端设备制造；新能源、综合能源、储能项目的EPC总包；优质的新能源、综合能源、储能项目的建设运营。</p> <p>12、交流最后双方讨论了东吴证券产业基金对金通灵储能板块、氢能机械板块的投资可行性，双方将在后续业务讨论与交流中做进一步推进。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年12月10日