

杭州中泰深冷技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	交银施罗德 何雄 天弘基金 涂申昊 德邦证券 郭雪 卢璇 袁月 西藏金楠资产管理有限公司 杨和平
时间	2023年2月24日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：周娟萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司基本业务介绍：</p> <p>1、公司主营业务：</p> <p>公司是深冷技术工艺及设备提供商，主营业务为深冷技术的工艺开发、设备设计、制造和销售。公司的主要产品有板翅式换热器、冷箱和成套装置，具体包括板翅式换热器、天然气液化装置、空分成套装置、一氧化碳/氢气分离装置，烷烃脱氢深冷分离装置、液氮洗冷箱、空分冷箱、乙烯冷箱、轻烃回收冷箱等。经过多年深耕，公司产品已突破能源化工领域，不仅应用于石油化工、煤化工以及天然气等传统行业，还广泛应用于医疗、电子制造保护气、稀有气体等行业。</p> <p>2022年三季度实现营业收入 23.90 亿元，实现归母净利润 2.17 亿，分别较上年同期增长 45.39%、18.20%，同时公司设备销售实现归母净利润 1.02 亿元，较上年同期增长 39.32%。公司近三年来深冷设备在手订单始终处于高位，截止 2022 年 7 月，在手订单 17.90 亿，2022 年新签设备销售订单创历史新高，扩产项目投产后产能将被快速消纳。</p> <p>2、公司所处行业领域：</p> <p>煤化工行业：这两年的发展态势不错，整个煤化工深冷设备市占率国内第一，氨行业液氮洗环节多次突破规模业绩，并在提纯氢与一氧化碳的深冷技术段基本实现国产替代；回收焦炉尾气，提纯甲烷、氢等，在节能环保的同时，也有一定</p>

的经济性，目前市场订单很多。

石油化工行业：目前已有多个套乙烯装置深冷分离冷箱系统业绩，并且在 PDH 项目深冷分离工艺段拥有国内目前最大规模业绩，可有效降低项目投资金额以及运营能耗。

天然气行业：在天然气液化的制备环节比较成熟，解决天然气的运输和调峰问题，国内第二大规模的 LNG 装置由公司提供。

氢能行业：公司主要聚焦于制氢、提纯以及氢储运环节，绿氢市场可通过深冷技术大大提高项目整体收益，降低制氢成本，并计划向上打通绿氢制氢环节。

电子制造保护气行业：公司具备多种气体的制取和提纯技术，如高纯/超高纯氮、高纯氢、高纯氩等大宗气体，以及氦氖氩等稀有气体。

3、公司经营模式：“设备销售+投资运营”双引擎经营模式

设备：深冷技术的核心设备是板翅式换热器，公司的板翅式换热器的设计及制造水平已处国内领先。将来公司的增长也依然依托于深冷设备制造，公司产品将不断进入新的赛道，拓展新的市场，加入新的团队，为公司带来更多的增量。

运营：公司积极布局气体运营环节，主要分为天然气运营和气体运营。气体运营包含大宗气体（氧氮氩等）以及各种稀有气体（氦氖氩氪等），运营为公司带来稳定的现金流，增加了客户黏性。

问题回答：

氢能相关问题：

Q：氢能是否已经有订单？

目前大多都是石化领域的制氢，比如焦炉气尾气回收、PDH 项目都有大量副产氢产生，但由于氢作为能源的市场应用尚未大规模起来，目前依然是作为化工原料，比如联产合成氨，近两年效益非常好。

Q：绿氢制取后需要储运吗？

A：目前绿氢的示范项目较多，电解槽环节目前出货量较多，但项目制氢规模以及下游应用并没有特别明确的方向，能够当地消化掉最好，但目前大基地整个氢能产业链不够完善，下游储能也好绿色化工也好，由于各方面综合原因消纳能力可能不足。若将来电解槽有大量绿氢出来，则需要解决储运的问题，以实现绿氢产业应用的闭环。

Q：中石化下半年在大风光基地有 120 台电解槽招标，在这种类似基地下电解槽制取的氢气如何实现储运？

近距离储运用长管拖车即可，条件允许可用管道输送。长管拖车储运效率很低，如果需要应用在工业端，长管拖车肯定是不够的，结合我国在氢能储运环节的技术储备以及研发现状，将来有比较大的可能是采用氢液化技术路线解决储运难题。

Q: 公司的氢能源储运技术能够运用在相关储运项目上吗？

可以，运用在氢气液化环节，就可以实现长距离运输。

Q: 绿氢的分离纯化需要空分设备，是否需要深冷设备？

冬奥会的张家口电解水制氢的加氢站，当时的副产品氧气需要液化，这套装备是公司做的。电解水后氧液化外销可大大提高项目的收益情况，降低制氢成本。电解水制的氢气纯度本身已经比较高，已符合大部分的工业需求，若用于电子气则需进一步提纯，但如果已经将氢现场液化，则在液化过程中大部分的杂质已去除掉。

Q: 工业气体的情况？

大宗气体：公司做气体运营，即卖气，山东章丘的气投的项目还在建设，一共是两三个多亿投资额，按照合同约定今年上半年投产；

稀有气体：22年有几千万的设备销售合同，预计23年及以后实现收入；

氦气：天然气提氦，22年公司实现氦气制取的从0到1。

Q: 大宗气体今年产能能建好吗？

客户要求3-4月份投产，目前没什么问题，设备一旦开车爬坡很快。

Q: 氦氖氩氪气市场消化情况？

国内基本不担心，氦气和氪气多用于电子混配气，公司现在一期项目还是将精制气卖给下游混配气厂商；全球范围看，氦气氪气等稀有气体的产能也不是很宽裕，所以去年乌克兰打仗后部分稀有气价格会飙升。

Q: 公司工业设备和天然气的营收和利润占比？

22年天然气稍微多一些，长期看天然气的增长较为缓慢，但是设备端会保持稳定的较快增长，再加上目前新产品以及新赛道的拓展，设备板块利润有望尽快赶超天然气板块。

Q: 设备产能规划？

公司的核心产品是换热器及冷箱，近几年公司面临了严重的产能瓶颈，扩产后产能预计能达到现有产能的2-3倍，22年新厂房已陆续投入使用，但是具体的产能爬坡能够到什么程度目前无法确定。

Q: 22年新签订单情况？

订单情况看，21年新签是几个亿，22年新签订单新高，加上在手积压的订单，23年的业绩比较有信心。

Q: 换热器吨价多少，毛利情况？

换热器分中低高压，公司的主要做中高压换热器的中高端市场，价格较市场的低压换热器略高。22年的收入主要是21年的订单，采购订单也有部分是价格高位签订，当时铝材钢材价格很高，公司利润端还是承受了一定压力，目前看22年毛利率还算稳定，主要是价格传导和管理端精细化提升。今年大宗商品的价格有所回落，成本端压力减轻。

Q: 各种设备的自制率多少？

换热器基本上自制，冷箱自制率大概为60-80%，成套自制率为20-30%。成套更多的是工程，即项目人员的配备，所以产能的释放主要指的就是换热器制造及冷箱组装。

Q: 公司订单增长来源于哪个领域，竞争优势？

所有领域，比如合成气、石化以及电子气行业。公司产品的优势在于品质高，比如换热器在整个项目中投资占比不高但品质的稳定和效率对项目影响非常大，因此客户对这方面的价格有略高的包容性。

Q: 煤化工行业的产能没有增长，对设备的需求有增量吗？

整个煤化工行业看，新投资项目较多，但产能新增即便比较少，存量替换和更新需求比较大，而且煤质合成气这两年需求很高。

电子气体相关问题：

Q: 电子气体往年的增长？

22年是元年，这方面国产化率不高，国产做的比较好的只有几家。

Q: 电子气体的设备市场怎么算？

市场很大，电子气公司最开始做的是高纯/超高纯氮的配套换热器及部分成套装置，氮氖氩等新型气体去年开始在做，目前看订单情况不错。

中邑燃气相关问题：

Q: 下游客户情况？采取什么方式分销？有液厂吗？

CNG不多，居民用气占不到10%，40%左右为分销，还有一部分是工业用户。中邑的LNG液厂仅起到调峰，公司在德州有特许经营权，从管道输气，德州有十几个加气站，

Q: 加氢站的规划？

公司曾计划利用德州当地的副产氢提纯，利用中邑燃气的运输资质以及加气站资源，配合当地新购置氢能源车做项目闭环，但最后由于经济性不足、审批、建站标准等没有落实，未能成行。

气体运营相关问题：

Q：现有的大宗气体项目运营情况？

公司章丘项目为现场制氢，为客户提供管道输送的氧气和氮气，多余气量外销。

Q：大宗气体后续再找业主投资新项目吗？

这是公司未来重点，会加大项目投资力度。

海外市场相关问题：

Q：海外市场目前情况如何？

22年订单翻倍，主要是设备销售，运营目前做不了。

Q：海外市场怎么看？

国际市场很大，国产设备性价比高，毛利也不错。目前海外部已逐渐成熟，有望接取更多的海外订单。