

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：2023-003

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	广发基金 蒋科 银华基金 陈日华 南方基金 罗安安 辰翔投资 傅盈 德邦证券 郭雪 卢璇
时间	2023年3月7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 style="text-align: center;">公司介绍：</p> <p>公司主要业务是深冷技术的开发及应用。深冷技术主要用于各种大规模的工业气体制取，比如氧、氮、氩、氪、一氧化碳，二氧化碳以及各种稀有气体如氦气、氖气、氙气、氡气等，目前全世界大规模的工业气体制取基本都是通过深冷技术。下游主要是对气体有巨量需求的能源化工、电子制造、新能源等行业。公司依托深厚的设备研发和制造基础，致力于各种工业气体的制取、提纯、运营。目前公司的业务模式是设备制造+投资运营。投资运营主要有大宗气体、稀有气体运营以及天然气分销。</p> <p>在设备制造板块，公司多条产品线已经在各大市场领域占据重要的市场地位。</p> <p>1) 能源化工：石化大炼化项目落地以及技术发展催生了大量深冷设备需求。比如石化，十三五期间规划了多套项目，规模及数量均创新高。大炼化带来大量深冷设备的需求。公司的深冷供应段是国内有成功运行业绩的少数厂家之一，已经有多套的乙烯分离冷箱，同时还有烷烃到烯烃的PDH冷箱等，该领域国内运行最大规模装置的深冷工艺段均有公司业绩。公司技术人员对工艺流程持续优化，可有效降低设备投资额，并同时降低能耗。</p>

2) 煤化工：油价高位运行带来煤化工的产业升级及双碳目标下的节能减排带来的市场需求。①传统煤化工中的合成氨，因为能源成本上升、液氨下游应用增多、国际天然气、油价高涨造成境外的化肥成本的提升，国内目前无论新增及原有产能，都有设备升级和增量投资，带来对设备的需求；②新型煤化工如乙二醇、醋酸等目前下游需求旺盛，同时也在实现国产替代；③焦炉尾气回收利用，在经济性及环保压力下，尾气的回收利用，提纯 LNG 再联产至合成氨的经济性凸显，形成了增量。在这个领域，公司的液氮洗冷箱、煤气化的提纯氢和一氧化碳的深冷分离段，基本上实现了国产替代。国内运行最大规模的乙二醇深冷工艺段也是公司做的，已稳定达产运行，能耗显著降低。

3) 天然气：液化调峰的稳定需求。在供应方面，各个地方的政府对天然气有储备调峰需求，边缘气的经济性凸显，每年对 LNG 工厂的需求相对稳定。国产化最大的 LNG 液化装置是公司做的，业内龙头地位，这块是公司非常稳定的一块业务。

4) 电子气：半导体产业链国产化逻辑下打开国产化设备的需求空间。国内电子气大多依赖进口或外资厂商。但是在半导体产业链的国产化背景下，国内供应商已逐渐切入电子气赛道。公司以前主要依托深冷工艺的核心设备——换热器为外资气体供应商配套，英特尔，三星、美光、台积电等多套装置当中的核心的板翅式换热器也是由公司供应。目前公司除有核心设备外，已具备高纯氮电子气的成套流程和工艺，并已有成熟成套项目在运行。同时，经过公司的技术研发、团队建设，目前已具备制取氦氟氩氪等稀有气体的技术及流程，已有部分对外销的合同，同时也有公司的运营项目在建设。

5) 氢能源：积极布局代表未来的新能源。大家认为氢能源是未来的能源方向，目前有很多企业在积极布局。公司目前已有套氢的制取、提纯业绩。储运环节，公司的核心产品板翅式换热器是氢液化的核心装备，将来可解决氢储运环节的痛点。加氢站环节，公司可结合并购标的山东中邑成熟的加气站网络，利用现有技术布局加氢站，在氢能市场化应用时快速切入市场。

新的增长点：公司有很多方面实现了从 0 到 1 的突破。①产品环节，换热器有两种，板翅式换热器及绕管式换热器，公司以前做的是板翅式换热器，主要材料是铝，国内中高端市场公司做的最好，公司对标的是外资公司。去年公司绕管式换热器已研发试应用。几年前，公司的海上浮式的绕管式换热器实验成功，去年实现了绕管式换热器在煤化工领域

的应用。绕管式换热器的成功出厂可延伸公司在煤化工项目的工艺系统，提高合同单量；②LNG船用换热器研发成功。LNG船有一部分对换热器的需求，经过公司多方的努力，LNG船的订单公司也拿到了，开启了换热器在LNG船领域的应用；③稀有气体，以前主要做高纯氮、超高纯氮的核心装置或小成套，从22年开始开始独立承接制取氮氦氩等稀有气体的制取装置，并已有运营项目建设中；④工业气体运营，是公司在20年新签的合同，21年才开始安装、设计、制造，目前在收尾阶段，预计4月份投产，下游主要是煤化工工厂，主要是给他们管道制气。现在公司真正的实现了从设备制造到投资运营的一步；⑤扩产计划今年开始陆续投产，将打破多年来制约公司发展的产能瓶颈。

未来规划：①立足于制造，深耕行业及应用领域，拓展前端到后供应端，提高市场占有率。②天然气，借助中邑燃气平台，把天然气业务护城河做好。③合成气和稀有气体的运营，也是公司将来战略重点。

问题回答：

Q：市场上石化订单的情况？

A：今年一二月份招投标项目不多，但销售反馈市场储备项目情况还不错。

Q：电解水之后的氢，现在公司没有做氢液化？

A：氢的液化技术国家层面还是在研发，目前氢还在危化品的管理范围里面，市场上暂时没有落地的氢液化项目。中科院在牵头国内厂商联合研发大型氢液化项目，我们联合浙大承担预冷环节，目前已小有成果。

Q：稀有气体项目为何选在唐山，因为客户在唐山？

A：公司精制氦氩气体项目落地唐山，主要是因为唐山有多套炼钢厂，可以提供丰富的液氧，氦气和氩气从液氧中提取，当地资源比较集中，可以有效降低原料运输成本。

项目投产后精制的氦氩气体主要销售给下游气体厂商做混配，由于氦氩气体毛利水平较高，对运输成本有较高的包容性，运输半径可以扩大，并非一定本地消化。

Q: 现在换热器产能, 扩产项目爬坡节奏?

A: 目前公司产能 3000 多吨, 去年由于疫情、物流、员工招工等因素影响了换热器出厂吨位。新产能规划两到三倍, 爬坡速度还要看设备、工人招聘到位等因素。但公司很有信心今年产量保持增长。

Q: 换热器使用周期?

A: 主要看成套装置的使用周期, 比如空分装置, 一般是 10 到 15 年, 目前还有很多已运行十多年的装置, 但以前装置规模基本偏小, 能耗也较高, 客户也有置换的需求, 至于要不要置换, 就要看能耗跟新购成本之间经济性的对比。

Q: 未来 5-10 年战略规划?

A: 深耕主业, 继续打磨设备板块的金钢钻, 同时气体运营是战略重点, 力争气体运营能贡献更多利润。

Q: 气体运营选址很重要?

A: 是的, 下游客户的需求基本上直接影响气体投资的成败, 行业内一般会选择优质客户直接管道供气, 余量气体液化后市场销售, 当地市场的消化能力也至关重要。

Q: 公司气体运营的优劣势?

A: 公司气体运营板块布局较晚, 有后发劣势, 但公司装置在设备投资以及能耗上有自己的优势, 同时也有一定的客户基础, 并且在煤化工领域有前道工艺系统——液氮洗流程的优秀业绩, 可以为客户提供多个工艺段的优化服务, 提高服务附加值, 提升自身竞争力。

Q: 公司近几年订单比较多, 是疫情的周期性因素? 市场因素汇编?

A: 有诸多因素, 如半导体产业链的国产化, 环保政策下产能升级, 下游新应用如电池正负极材料生产用气需求增加等因素, 市场整体对深冷设备以及气体的需求增加, 再加上公司销售人员的敬业勤勉, 保证了

公司疫情三年的稳步增长，疫情结束经济复苏，对未来会更有信心。

Q:公司毛利率水平？

A:设备板块毛利几乎保持平稳，23年反而有信心，因为21年22年钢材铝材价格很高，挤压了公司的利润空间。22年下半年开始原材料价格回落，成本端压力有所缓解，起码不会对23年毛利水平形成较大影响。天然气板块毛利水平基本保持稳定。

Q:公司会对客户做筛选吗？

A:会，公司对项目的信用条件非常重视，资金状况以及资信条件较差的客户由于其付款条件不好，公司宁愿放弃项目，这样保证每个项目的善始善终。

Q:看好氢能源吗？

A:整体看好氢能源，产业链外资、内资行动起来了，节后是电解槽，之前外资能源公司纷纷成立氢能源的事业部，他们都布局了，我们也是不能落后的。但我们认为氢能源的星辰大海是工业领域，最有价值的还是在炼钢、化工、储能的领域，现在没有很大的发展是因为经济性。我们也是要紧跟行业的趋势，既然这方面已经有些晚了，绿氢还是要做，即使没有电解槽团队，我们把后端做好，储运难点解决了，并且解决了氢氧的处理，才能形成整个产业的闭环。