

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：2023-004

| | |
|----------------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司中泰股份 2022 年度报告网上说明会的投资者 |
| 时间 | 2023 年 04 月 11 日（星期二）下午 15:00-17:00 |
| 地点 | “中泰股份投资者关系”微信小程序 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副董事长兼总经理：章有虎先生 财务总监：唐伟先生 董事会秘书：周娟萍女士 独立董事：田园园女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、问：公司在布局氢能源领域有何优势？该业务的发展思路？今年是否有具体的产品推出？</p> <p>答：您好，公司在氢能源领域优势在于制取以及储运环节，致力于利用深冷技术打造在各种制氢路线以及氢能源各个节点多路线、多环节布局。传统制氢领域，公司着力于提高制氢效率降低排放，绿氢领域主要降低制氢成本、解决储运难题，并有效解决绿氢消纳问题。目前可以有效降低绿氢成本的氧液化项目，公司已经有多套业绩在市场运行，获得客户一致好评；氢液化领域公司已在大型氢液化的正仲氢转换预冷环节的研发小有收获，并已完成氢液化的整体设计流程，目前系统理论能耗已达先进水平。相信随着国家对电解水制氢投资的落地，公司相关设备将会迎来一波需求。</p> <p>2、问：不是视频直播么，还是没有开始？</p> <p>答：您好，本次业绩说明会未采用视频直播方式。您可以文字提问，</p> |

我们将会认真详尽回复您的问题。

3、问：请问能否将行业类别变更为设备类，燃气类估值明显偏低，另外年报中的王骏飞质押股份解押了吗？麻烦一并回答下。

答：您好，公司主要业务有深冷设备销售以及燃气运营，设备销售属于通用设备制造类别。近几年公司设备板块利润保持了年 40%+的增速，相信很快会超过燃气板块利润。王俊飞的质押目前尚未收到解除质押的通知。

4、问：请问河北瑞尔泰什么时候投产，该公司的业务是对标 A 股的哪些气体业务的公司。

答：您好，瑞尔泰公司目前已完成基建工作，并正在设备制造以及取证环节，根据计划将于年底左右投产。目前 A 股上市公司中尚未有公司披露有相当规模的精制氦氙气体项目，瑞尔泰与其他气体上市公司并未形成直接竞争。

5、问：您好，能否麻烦谈一下公司未来三年的规划，谢谢！

答：您好，公司未来的工作重点依然是继续“设备制造+投资运营”模式的推进。设备制造端，公司将借助技术以及管理优势，继续提升市场竞争力，提高订单获取能力，加强生产管理，提高交货速度以及产品品质，提升服务水平，并在稀有气体、氢能源等环节取得更大突破。运营环节，公司将加大工业气体以及稀有气体投资力度，力争在未来几年内气体运营利润可以与设备销售齐头并进。

6、问：请问公司怎么提前发布的年报，是有计划进行公司股权运作吗？

答：您好，公司提前披露年报仅是根据公司审计进度以及其他工作安排作出的调整，截止目前尚未有股权运作计划。

7、问：公司第四季度营收同比增长率低于年度营收增长率，净利和扣非净利同比都是负增长。请问是什么原因。造成上述下滑的不利影响在今年一季度已消除了吗，或还是会有影响？

答：您好，因 2023 年春节相对较早，部分项目的执行受到影响以及部分下游客户提前停产，导致公司 2022 年 12 月的营收增长率低于全

年增长率。该影响在春节后已经消除。

8、问：2023年Q1财报，什么时候发预报？预期是什么样的？

答：您好，公司2023Q1财报计划于本月25日披露，一季度详细情况请届时参见一季报。

9、问：原材料价格上涨对公司的影响？公司是如何应对管控风险的？

答：您好，大宗物资如钢材、铝材以及燃气价格上涨会对公司利润空间造成一定挤压。应对原料上涨，公司将会从加强生产成本管理，向下游客户顺价等方式来缓解成本上升的压力。

10、问：稀有气体的价格走势如何？公司今年是否有提价计划？

答：您好，稀有气体的价格一般随供需两端的变化而波动，2022年由于俄乌战争供给端压缩，导致包括氦氙气体在内的部分稀有气体价格飙升，后来随着各地供给的恢复逐渐回落。稀有气体定价主要还是根据市场情况灵活调整，并不存在某个厂家可以独自制定价格的情况。

11、问：公司深冷设备目前在手订单情况？一季度新签订单有多少？

答：您好，截止2023年3月底，公司设备销售在手订单18.58亿，一季度新签订单届时请参见一季报相关内容。

12、问：公司在煤化、石化领域主要有哪些客户？

答：您好，公司煤化工、石化领域主要客户有晋煤、阳煤、心连心、新疆天业、中石油、中石化、恒力石化、以及东华能源等大型企业，以及众多优秀中小民营公司。

13、问：请教管理层，公司对2023年天然气行业的景气度如何判断？

下游需求如何？

答：您好，由于2022年国际天然气价格高涨以及下游工业用户开工率影响，2022年天然气表观消费量出现了一定下滑，但随着经济生活的恢复，下游需求将逐渐回暖，国际天然气价格波动幅度也将收窄，这将对整个行业的稳定发展提供了良好的基础。

14、问：公司近几年的营收增长率与净利增长率相差较大，比如22年相差22个百分点，请问是什么原因。另19年到21年每年只有几百万的信用减值损失，怎么22年增加到了3600多万的信用减值损失，

是出现了大量客户的坏账吗

答：您好：1. 公司深冷设备销售板块的净利润增幅和营收增长幅度大致匹配，燃气运营板块营收的增长更多的来源于上下游价格的联动增加净利润相对稳定。2. 信用减值损失金额系公司严格按照会计政策进行了提取，并未出现大量客户坏账。

15、问：目前的产能利用率情况如何？产能扩建项目预计何时投产？

答：您好，目前公司现有产能已趋于饱和，扩产项目厂房已进入验收阶段，主要设备陆续到位，新增产能逐渐释放，若设备完全到位，工人招聘完全到岗，预计下一年度可达产。

16、问：2022 年度新签的 13.37 亿元设备订单的交付周期如何？

答：您好，公司不同产品的交付周期不同，单体设备交付周期在 12 个月以内，成套装置交付周期一般在 12-24 个月甚至更长时间，公司在手订单基本上需一年以上才能完全交付。

17、问：请问公司的产品或技术能适用到中石化拟建设的西氢东送管道吗，国家加大建设氢气输送管道会对公司有什么影响？

答：您好，输氢管道目前存在技术壁垒高、建设成本高等问题，公司在解决氢储运难题方面采用液氢或液氨方式，这也是欧美已经多套示范项目验证的技术路线，将来可与管道输送一并成为解决氢储运的主流方式。

18、问：公司今年稀有气体的产能规划？

答：您好，目前瑞尔泰精制氩氙气体设计产能在国内同类型项目中规模居前，但最终产能仍需看液氧的采购量。

19、问：怎么看待国内气体产业的竞争环境？公司的竞争力如何？如何保持公司的竞争优势？

答：您好，目前国内气体产业竞争较为激烈，国内外各大深冷设备公司以及气体投资公司均参与其中。公司的优势在于良好的设备制造基础以及客户积累，公司将从设备投资、气体报价、运营服务等方面提升自身竞争力，扩大公司气体运营规模。

20、问：产品交货周期一般是多久？

| | |
|----------|---|
| | 答：您好，公司不同产品交货周期不同，单体设备在 12 个月以内，成套设备在 12-24 个月甚至更长时间。 |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023 年 04 月 11 日 |