

## 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：2023-005

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	德邦证券 郭雪 卢璇 上海聚鸣投资管理有限公司 涂健      景顺长城基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 马延超      建信基金管理有限责任公司 许杰 李树磊 上海途灵资产管理有限公司 赵梓峰
时间	2023年8月21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;"><b>公司介绍：</b></p> <p style="text-align: center;"><b>一、公司半年度财务情况：</b></p> <p>1、营收与利润。2023年上半年营收16.7亿，同比增长4.15%，归母净利润1.84亿，同比增长了32.94%，扣非净利润1.78亿。同比增长41.40%。</p> <p>2、利润构成显著改善。毛利率大幅上升，主要原因是利润构成发生大变化，深冷设备板块贡献利润超过城燃。公司经营模式“设备制造+投资运营”，目前投资运营主要是城燃业务，2020年-2022年之间一直是城燃贡献主要利润，如2022年城燃贡献60%，设备板块占40%。23年开始设备制造板块由于在手订单饱和，产能快速释放、发货及安装进度提升等原因，半年度设备板块实现净利润1.41亿，较去年同期增长82.64%，利润贡献占比72.51%，反超城燃。</p> <p>3、未来趋势：设备制造板块作为公司主体核心业务，也是公司战略重点，将努力保持稳定增长，与即将投产的气体运营成为公司持续的利润增长点。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、公司业务情况：</b></p> <p>1、设备制造：公司经营模式为“设备制造+投资运营”，设备制造</p>

全部采取订单式生产，2023年6月30日公司在手订单15.97亿元，较一季度略有下降，主要是一季度销售策略放弃了部分低毛利项目，公司已根据市场需求迅速做出调整，目前已恢复正常状态。同时下游LNG、煤化工以及石化行业市场需求以及储备项目情况比较乐观，公司有信心在23年取得更多新签订单。

**2、投资运营：**公司投资运营业务包含城燃，大宗气体/稀有气体投资。

**大宗气体：**山东章丘第一套设备安装调试已完成，目前处于下游客户调试阶段。有望在今年9月或10月正常供气。

**电子特气：**正在建设及取证，有望年底或明年年初试生产。

**城燃：**利润下滑。到今年7月份开始慢慢恢复到同期八九成，下半年有望能慢慢恢复至去年同期水平。

**城燃利润下滑的原因：**经济不景气，下游用气量低迷；上游中石油中石化为消化储备而对市场做促销，对中小城燃造成冲击。公司一季度对整体用气量预判失误导致储备了较多高价气源，采购成本提升。目前影响因素均已在逐渐消除，城燃下半年利润修复可期。

**新产品：**绕管式换热器，首套产品运行情况良好，目前正在跟进新项目；LNG船用换热器，在中船有一套交付调试，第二套在工厂质检。已成功对美国船级社ABS出口LNG船用再液化设备，获得国际客户认可。

#### **问题回答：**

**Q：**设备业务上半年在手订单金额与结构？LNG订单占比提升原因？

**A：**在手订单15.97亿。LNG装置约30%左右，单体换热器约15%；合成气约（石化煤化工等）占40%；电子气之类零星的10%左右。

**LNG订单占比提升，项目主要是在山西及黑龙江，主要还是调峰以及贸易需求，比如山西的煤层气项目多，不进管网，要运输就用LNG；天然气行业5-6年一周期，市场普遍看好后期市场。**

**Q：**设备业务上半年毛利率、净利率大幅上升原因？

**A：**核心原因是销售、财务、管理费用规模变化不大，但收入的提高

形成规模效应；上半年的收入中有部分是出口订单，毛利偏高。

**Q:**公司海外布局？订单储备？

**A:**海外方面占比不多，在手订单不到总订单的 10%。但是目前海外储备订单较多，因为海外如技术、商务交流过程比较慢，一旦签订，金额、毛利比较大。中泰凭借技术在海外竞标有优势，耕耘了很多，下半年或明年能落地一些。

**Q:** 哪些下游细分行业是公司未来获取订单的重点领域？

**A:**LNG 团队在跟，我们觉得有信心；石化和煤化工方面，市场储备还有多个乙烯、一氧化碳、PDH 项目，总体情况还算乐观。

**Q:**下游细分行业后续景气度的延续性？

**A:**煤化工：如一氧化碳、合成氨等，目前进入老旧装置替换过程。原来老旧设备能耗很高，现状还在持续替换的过程中。

石化方面：大家预期油价几年高峰期后下跌，带来投资机会。包括石化过程中 PDH 丙烷脱氢项目，丙烷国际价格松动，未来还有利润空间。

天然气：整体来说天然气每年很稳定，经过前两年的萎靡，大家觉得现在进入上行周期（5 年周期到了）。大家认为景气度在一两年内大概率有持续性。如果经济能好转，持续性能延长。

**Q:** 7 月城燃板块下滑收缩的原因？

**A:**一季度降低原因：

第一，用气量收缩。我们下游渠道分三种，一个民用气，一个是直供工业用户，还有分销。一季度二季度最大的损失来自分销，一方面用气量收缩，另一方面中石油中石化促销政策挤压了一部分下游需求。

第二，一季度下游误判。天然气不是订单式生产，需要根据往年经验和今年气候，做简单预测，再和上游签合同。公司在对下游需求和天气方面有所误判，导致一季度锁定高价气，四五月份发现了此类问题，目前已经砍掉所有高成本气源。

第三，原来导致收缩的这些因素在修复，高价气收缩，管理成本端，下游分销端正在跟客户沟通谈判。下游工业直供用户基本没有损失。目前天然气还是双轨制，未来民用气价格调整是好机会，山东部分地方在并轨，公司在跟政府沟通。

Q:目前推进的天然气售价机制改革会对燃气业务带来什么影响？

A:这些年一直推。理顺采购价与销售价，对城燃板块来说利润情况会趋于稳定。今年和去年一季度，上游气价不断上涨，但物价局没有把价格及时顺下去，时间差造成的成本由城燃公司承担。理顺后，公司就不用承担这种成本。

Q:公司电子特气项目建设情况如何？后续对公司业绩贡献情况如何？

A:河北唐山的精制氦氙气体项目，8月进入设备安装阶段，预计12月或者明年年初进入试生产。

公司在建的装置是目前氦氙气体市场上规模最大的项目，但具体能生产多少要看液氧收购的量。对业绩贡献还同时还取决于市场上氦氙气体的价格，去年最高52万每方，今年三四月20多万每方，前一个月只有8-10万每方。项目开车前无法准确预估项目的效益情况。

Q:公司氢能技术研发情况？

A:多路线多环节布局，化石能源制氢，绿氢都有布局。

化石制氢方面煤制氢等市占率已经不错。市场更关心绿氢布局，公司将主要致力于一是降低制氢成本，二是解决氢的储运和就地消纳。

储运方面，走氢液化的路线，跟中科院研发的项目正稳步推进，公司定期与项目团队交流。我们自己研发的氢液化的整体流程已经完成，成套流程能耗达到国际先进水平。

就地消纳方面，走绿色化工路线。国际上美孚、巴斯夫都提出绿氢概念，他们在国内的新建产能都会有绿色概念。如果绿氢能产业化，就会有消纳储运需求。公司与国际及国内多家公司技术交流比较充分。

消纳的绿氢方面，公司下游有很多合成氨、空分客户，深冷技术可完成整个绿氢50~60%的环节，最终对项目形成闭环。

**Q:**氢能后续业务布局规划？

**A:**绿氢环节如果上游有需求，如上游中石油中石化，国电投，在风电光电和下游电解槽招投标已经完成，剩下的就是消纳储运问题。只要上游有投资需求，剩余的深冷环节公司就可以完成储运或者就地消纳的产业闭环。

**Q:**大宗气投的项目储备跟进情况的更新？可行性分析到落地要多久？

**A:**有几个化工园区的改造项目在跟进，目前仍在技术探讨中。气投项目的落地中间需要经历较长的技术可行性研究的过程，速度不会很快。