

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：2023-007

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	博道基金管理有限公司 王伟淼 阳光资产管理股份有限公司 李曦辰 进门财经 羊宇燕 嘉实基金管理有限公司 刘岚 德邦证券股份有限公司 卢璇 上海致君资产管理有限公司 毛梁杰 汇添富基金管理股份有限公司
时间	2023年10月26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 style="text-align: center;">一、公司三季报基本情况：</p> <p style="text-align: center;">财务情况：</p> <p>1. 前三季度：收入 22.5 亿元，其中设备板块的收入增长 9.88%，燃气板块下降 12%，原因是燃气前两季度的收入有所下降，尽管在三季度有所缓解，但由于燃气业务基数较高，导致总体收入下降。</p> <p>2. 收入结构正在优化，设备收入占比在提高。从利润角度来看，整体利润比去年同期增长了 19%。三季度设备板块的货物发货进度略低于二季度，公司发货进度并非匀速，会受到产品类别、生产周期、客户发货指令的影响，有小幅波动属于正常情况。</p> <p>3. 从毛利润的角度来看，设备板块的毛利率与上半年持平，较去年同期的增长明显，显示了相对较好的利润水平。燃气板块的毛利率略有下降，主要因为收入下滑以及整体费用增加。总体而言，毛利率由于利润贡献结构的变化，较上年同期有明显提升。</p> <p style="text-align: center;">在手订单：</p> <p>1. 在手订单已达到 19.14 亿，创历史新高。</p> <p>2. 订单结构持续改善：去年在手订单中出口订单比例不超过 10%，而现</p>

在已占近 30%。出口订单的毛利相对较高，公司的境外代理、销售渠道和分支机构现在已完全打开，在欧美、东南亚、中东等市场，客户反馈非常积极。随着订单的交付和品牌输出的持续增长，对境外市场的未来订单增速持乐观态度。

气体运营：首套气体运营项目已经在 10 月进入稳定供气阶段。今年由于产能爬坡、调试等原因预计对利润贡献不大。预计从 2024 年开始将看到利润贡献。此外，稀有气体电子气项目也在建设中，预计 24 年将进入生产阶段，产能将会爬升。

二、问题回答：

设备业务：

Q：设备在手订单的拆分，哪部分比较景气？

A：在手订单总额为 19.14 亿。其中，电子气设备占约 5%，其余产品线占比相当。在海外市场，主要以单体为主。

Q：公司产品对应的哪些细分行业景气度高？可以为后续订单拓展蓄力？

A：天然气液化项目景气度高，目前在国内新签订单中占比超过 50%。这一领域每年都有相关合同和项目，这也是一个市场趋势。合成气仍然表现良好，但价格可能会受经济波动的影响。整体看，国内市场对于天然气液化和合成气的需求依然强劲。其他领域，如大型空分和石化项目，今年订单有所减少。

Q：公司板翅式换热器和冷箱的竞争优势？

A：

1. 板翅式换热器一直是公司自 2006 年成立以来的核心产品，更多地面临来自境外的竞争。公司有一定的议价能力，这显示了我们在市场上的竞争力。
2. 公司出口的换热器可直接对标境外公司的产品，在产品性能、设计、性能、能耗等方面均得到了客户的认可。公司也是部分国外公司在电子气换热器方面唯一的国内供应商。

Q：公司板翅式换热器和液化装置的具体核心技术优势是什么？稳定性怎么样？

A：板翅式换热器核心优势在于致密性和效率以及稳定性，液化装置的主要核心优势是能耗和效率以及开车稳定性。此外，公司的项目管理精细，流程优化，加之多年的行业积累，都汇聚成了核心设备优势的综合体现。

气体运营业务：

Q：燃气 Q3 的销气量如何？气源构成？LNG 价格下降对分销的影响？

A:

1. 销气量今年有所下滑，因为分销客户受到中石油和中石化的促销活动影响，导致客户部分流失，导致收入整体下滑。从第三季度开始逐渐恢复，目前已经达到去年同期的 80%-90%水平，第四季度也有望恢复到去年同期水平；
2. 区域内的直接客户没有受到影响，且十月份民用燃气价格调整到位，成本稳定下价格调整对利润的贡献是积极的。
3. LNG 主要影响分销客户，而对直供区域内客户影响较小。

Q: 气体运营储备项目情况？

A: 正在积极跟进储备项目，但由于今年的整体形势，新增的投资项目并不多。很多项目仍在调研和考察阶段，相比以往进展较慢，不像以前能够快速完成并进入正式立项和招投标过程。

Q: 大宗气体现在运行情况如何？预计 2024 年对利润贡献程度是多少？

A: 大宗气体供应已经在十月份进入了稳定阶段，但由于今年产能爬坡和高附加值产品的调试，今年保持盈亏平衡的可能性较大。盈利水平还需要观察市场情况。

Q: 中邑的气源来源？气源成本是否稳定？

A:

1. 气源主要来自中石化和中石油，占比超过 80% - 90%，还有一些其他供气商作为补充。
2. 气源相对稳定。虽然在供暖季可能会出现一些需求缺口，但已经通过与中石油和中石化的合作解决了大部分问题。

海外市场:

Q: 海外业务为何会在第三季度的突破？今年是否还有新的订单落地？

A:

1. 三季度海外订单的增长主要源于公司此前在海外市场的布局，公司前期做了很多准备工作，如团队搭建，客户对于公司的考察交流和技术交流等，且订单的签订和发货不是一个匀速的过程。
2. 目前在洽谈的订单情况良好，因为境内和境外市场都非常广阔。产品也在欧美市场获得了认可，不仅在中东和南亚，欧美市场也在开拓。公司认为海外市场具有广阔的发展空间，但具体订单的落地情况，目前还无法确定，仍在谈判中。

Q: 海外订单的合同周期？

A: 单体设备的制造和发货周期一般都是在 12- 16 个月之间。

Q: 海外市场的竞争格局？出口优势？

A:

1. 欧美市场是个公开的市场，面对外资竞争，公司能够在欧美市场站稳脚跟，得益于多年来在技术和品牌方面的耕耘，以及良好的公司产品及服务水平。
2. 在海外市场竞争格局与国内较为相似，竞争对手通常与国内重叠，竞争较为集中，但没有国内市场那么激烈。
3. 公司的竞争优势主要体现在产品质量、服务、交货期等方面的保证。尽管产品在海外出口历史较短，但品牌知名度已在境外逐渐提升。

Q: 不同海外市场毛利率差别? 目前的海外订单主要来源于哪个区域?

A: 海外各区域的毛利率水平相近，因为在报价时通常以竞争对手的价格为参考，毛利水平相对国内略高一些。