

证券代码：300540

证券简称：蜀道装备

四川蜀道装备科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-008

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐电话会议
参与单位名称 及人员姓名	1、通过全景网参与四川辖区2025年投资者网上集体接待日及半年度报告业绩说明会的投资者 2、机构名称：天府新区对冲基金、海南致衍私募基金、金枫银帆私募基金、广东林锐投资、星跃资本、变力投资、泰科富曼基金、硬球咨询、开源证券、韬扬略贸易公司、和信投资、乐世资本、国元证券、长安兴业基金
时间	2025年9月12日下午 15：00-17：00 2025年9月15日上午 10：00-12：00
地点	2025年9月12日 全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ） 2025年9月15日 公司会议室
上市公司接待 人员姓名	2025年9月12日 董事长 胡圣厦 副总经理、董事会秘书 马继刚 财务总监 涂兵 独立董事 方萍 2025年9月15日 副总经理、董事会秘书 马继刚 董事会办公室主任 王皓 董事会办公室副主任、证券事务代表 贾雪 氢能产业发展中心副主任 崔江涵

	氢能产业发展中心 唐瑜 证券事务代表 向星睿
投资者关系 活动主要内容 介绍	1、荣获全景“杰出ESG价值传播奖”及ESG评分提升，体现资本市场对公司ESG管理的认可，三级ESG管理架构（董事会-专项小组-执行办公室）如何保障战略落地？董事会每年开展ESG专项监督的具体机制是什么？ 回复：尊敬的投资者您好：公司已将ESG要求全面融入发展战略、治理结构、生产经营和业务流程，构建了覆盖全公司、全流程的ESG管理体系。在治理架构方面，董事会负责决定公司ESG发展方向和目标，审议和批准公司的ESG管理制度，审议公司的ESG报告和ESG重大事项等；ESG专项工作领导小组研究公司ESG领域的法律、法规及政策及实质性议题，识别和管理对公司业务具有重大影响的ESG相关风险和机遇，指导ESG工作的日常开展及ESG报告的编制工作等；领导小组下设ESG专项工作办公室，负责了解利益相关方的诉求、意见和建议，分析实质性议题，执行ESG报告的信息采集、编制和披露工作，同时按照公司整体规划，落实ESG工作任务并上报执行情况。通过制度化、常态化的监督机制，公司持续提升ESG治理水平，推动可持续发展与企业价值深度融合。感谢您的关注！ 2、公司对市值管理有没有什么计划和目标？作为万亿蜀道集团的旗下企业，目前市值规模还是比较小，不适合大机构投资贵公司，对公司未来融资和市值规模以及估值还有一定的影响！ 回复：尊敬的投资者您好：公司高度重视市值管理，始终坚持以“做好主业、提升价值”为核心，通过持续改善经营质量、加快战略落地、强化投资者沟通来积极维护和提升公司价值。公司将继续围绕“制造+运营+投资”战略，加快推动氢燃料电池生产线、工业气体投资、LNG清洁能源投资等重点项目落地，培育更多业绩增长点，增强持续盈利能力。同时，公司将进一步加强与资本市场沟通，提升信息披露质量与透明度，主动开展投资者交流，积极传递公司内在价值。感谢您的关注！ 3、蜀道集团入主蜀道集团已经四年了，虽然公司的基本面有所改善，但是幅度相当有限，这也导致公司的股价几年来始终在低位徘徊。目前资本市场的环境已经极大改善，国家对氢能源的支持力度也越来越大，公司有否考虑尽快改变持续慢速发展的现状给投资者以信心？ 回复：尊敬的投资者您好：感谢您的关注与建议。自蜀道集团入主以来，公司坚持“稳中求进、夯实基础”，持续优化治理与运营，2024年新签合同额13.35亿元，同比增长33.10%，净利润增长121.67%；2025年上半年净利润同比增幅5972.30%，经营质量稳步提升。当前，在“双

碳”战略和氢能政策支持下，公司加快实施转型升级，一是聚焦深冷装备制造主业，提升高附加值成套设备制造服务能力；二是加快向产业下游延伸，积极推动工业气体和清洁能源投资布局；三是充分依托蜀道集团应用场景和资源优势，积极推进氢能产业商业化落地，与丰田公司战略合作投建青白江燃料电池生产线（预计2025年Q4投产）、围绕“成渝氢走廊”建设推动加氢站建设等项目，培育公司新的利润增长点和业务空间。未来，公司将在稳健运营基础上，加快重点项目落地，并强化市值管理，加强与投资者沟通，积极传递公司价值。感谢您的支持！

4、作为蜀道集团旗下上市公司，在参与川藏铁路、成渝双城经济圈建设中获得哪些项目支持？2025年预计新增相关订单多少？

回复：尊敬的投资者您好：公司具备加气站、充电站、加氢站、氢燃料电池系统及配电柜等成套设备生产制造能力，目前正积极与蜀道集团深入开展了相关产业协同业务，助力川藏铁路、成渝双城经济圈建设。感谢您的关注！

5、与丰田汽车合资设立的蜀道丰田氢能科技公司注册资本2.36亿元，公司持股45%并拥有实际控制权，该合资公司的氢燃料电池生产线预计何时投产？设计年产能多少？

回复：尊敬的投资者您好：目前，合资公司的燃料电池生产线项目已完成在成都市青白江区的厂区选址及厂房总体设计，厂房及生产线建设正有序推进，预计2025年第四季度建成投产。感谢您的关注！

6、氢能工程技术研发中心揭牌后，已取得哪些阶段性成果？在加氢站设备、液氢储运装备等领域是否形成产品矩阵？

回复：尊敬的投资者您好：氢能产业发展中心自2024年3月28日揭牌以来，始终以公司及蜀道集团氢能产业战略破局为使命，积极推动公司氢能业务向新、向强、向优发展，各项目工作均取得积极成效。主要体现在：一是牵头完成《蜀道投资集团有限责任公司氢能产业发展实施方案》《蜀道集团氢能产业联盟组建工作实施方案》等氢能顶层设计文件，牵头编制“蜀道集团氢能产业规划图”与“布局图”，系统整合资源与应用场景，助推传统交通绿色转型升级；二是推动与丰田汽车达成战略合作，合资设立蜀道丰田氢能科技公司，推进氢燃料电池系统生产线建设，并在氢燃料电池、储氢、制氢、加氢站、氢能分布式发电等领域深化协同；三是围绕公司及氢能发展战略，系统梳理氢能“制-储-运-加-用”产品矩阵，制定了氢能研发规划和项目清单；四是强化核心技术攻关，加大液氢制备与应用技术投入，已组织申报国家发明专利8项，多个研发项目入选省级重点研发计划。感谢您的关注！

7、公司半年报业绩增长率十分亮眼，今年订单增长情况喜人，今年业绩增幅是否有望保持较大幅度的增长！谢谢！

回复：尊敬的投资者您好：2025上半年，公司实现营业收入2.05亿元，较上年同期增长35.24%；归属于上市公司股东的净利润1015.13万元，较上年同期增长5972.30%。报告期内公司新签合同额约4.38亿元，其中海外订单约1300万美元。公司持续加强市场开拓，强化项目全过程管理，提升执行效率与交付质量，同时加大应收账款催收力度，有效控制回款风险，实现提质增效。未来，公司将持续推进重点项目建设，巩固主业优势，加快新兴业务布局，不断提升盈利能力和抗风险能力。感谢您的关注！

8、结合四川省氢能产业规划，公司计划未来三年在氢能领域的投资规模多少？预计形成多少产能规模？

回复：尊敬的投资者您好：公司计划未来重点在制氢、氢液化、氢加注、氢燃料电池等关键核心环节，加大技术研发力度，推动技术成果转化应用，加速技术产品化、商业化进程。同时，依托蜀道集团资源优势，串联矿山、能源、路网、物流等板块应用场景，加快构建氢能“制-储-运-加-用”全链条产业体系，提升在四川氢能产业链的主导地位。目前，公司已与丰田汽车公司在成都市青白江区组建了合资公司，从事氢燃料电池系统、氢燃料电池电堆及零部件的生产、销售、售后服务、开发等业务。感谢您的关注！

9、公司ESG评级提升，公司在ESG信息披露有哪些创新实践？ESG架构的搭建对公司主营业务是否能够带来正向影响？

回复：尊敬的投资者您好：近年来公司高度重视可持续发展，持续提升ESG管理水平。在ESG信息披露方面，公司积极探索创新实践，建立了跨部门协同的信息收集与披露机制，确保数据真实、准确、可追溯，不断提升披露质量与透明度；在ESG治理结构方面，公司已构建由董事会、ESG专项工作领导小组、ESG专项工作办公室三级管理架构，系统推进ESG治理落地。通过将ESG关键议题深度融入公司战略规划、风险管理和日常运营，重点在绿色低碳技术应用、清洁能源装备研发、节能减排及安全生产等核心领域加强管控，夯实可持续发展基础。ESG体系的不断完善，不仅有效提升了公司治理水平和品牌公信力，更对主营业务发展形成积极助力。未来，公司将持续深化ESG实践，推动可持续发展与企业价值的深度融合，为股东和社会创造长期价值。感谢您的关注！

10、2024年深冷技术装备制造新签合同10.71亿元，其中大型空分装置和天然气液化成套装置占比多少？这些订单目前的交付进度如何？

回复：尊敬的投资者您好：2024年公司深冷技术装备制造业务新签

合同总额10.71亿元，其中LNG装置新签合同额8.90亿元，占深冷技术装备制造业务新签合同总额83.10%；空分装置新签合同额0.37亿元，占深冷技术装备制造业务新签合同总额3.45%，其他装置新签合同额1.44元，占深冷技术装备制造业务新签合同总额13.45%。目前相关订单正按计划有序推进，感谢您的关注！

11、2025上半年净利润同比激增5972.30%，营收同比增长35.24%至2.05亿元，新签合同4.38亿元中海外订单占1300万美元，海外市场拓展是否已进入加速期？

回复：尊敬的投资者您好，近年来，公司依托在天然气液化、深冷分离等领域的技术积累和装备集成能力，积极把握“一带一路”沿线国家在能源基础设施领域的建设需求，通过优化海外营销网络、加强本地化合作、提升项目交付能力等举措，持续提升国际竞争力，上半年海外订单的显著增长。未来公司将继续深耕重点区域市场，强化海外项目全生命周期管理，推动更多成套装备和服务“走出去”，力争海外业务占比稳步提升，为公司构建全球化发展格局提供有力支撑。感谢您的关注！

12、天然气液化装置国内市场占有率持续领先，核心竞争优势体现在哪些方面？是否具备替代进口设备的能力？

回复：尊敬的投资者您好：公司在天然气液化装置领域具备显著竞争优势，主要体现在技术自主可控、工程经验丰富、本地化服务能力强及高性价比等方面。公司掌握混合冷剂循环、高效换热等核心工艺，拥有百余套项目实施经验，可适应多种气源和复杂工况。相较进口设备，公司产品在性能稳定、运行可靠的基础上更具成本优势，已实现关键设备国产化，广泛应用于国内LNG工厂、气田综合利用等项目，完全具备替代进口设备的能力，并在多个项目中成功实现进口替代，市场认可度持续提升。感谢您的关注！

13、2024年交通服务装备新签合同8060万元，涉及新能源充电桩及配套设施，该业务板块毛利率较传统装备高多少？

回复：尊敬的投资者您好：公司交通服务装备制造业务主要依托蜀道集团交通基础设施资源优势以及公司在装备制造方面的优势，通过自主创新、技术引进、业务合作等多样化方式生产，获取合理市场利润，短期以蜀道集团市场为支撑，逐步向省外交通领域拓展业务，不断拓展在交通服务领域的市场份额。感谢您的关注！

14、请问公司：公司的大型空分设备对于芯片行业的运用，有哪些成功的案例。现在合作的芯片企业有哪些？

	回复：尊敬的投资者您好：公司长期致力于气体低温液化与分离技术工艺的研究与应用，深耕天然气液化、空气分离、电子特气及稀有气体深冷分离等领域。其中电子特气、稀有气体均可用于芯片产业领域，未来公司将持续提升核心技术能力，为包括芯片在内的高端制造领域提供更优质的气体解决方案。感谢您的关注！ 15、请问截至目前公司的在手订单情况如何？尤其是LNG装置的订单情况如何？从接取订单到产品交付通常需要多久？ 回复：截至2025年6月30日，公司2025年上半年新签合同额约4.38亿元，其中海外订单约1300万美元。其中，LNG装置新签生效合同额约2.61亿元。从订单承接至产品交付的周期通常约为18个月，具体时间视项目规模、技术要求以及客户需求等会有所调整。 16、面对海外市场，公司的优势如何体现？ 回复：公司先后取得国家A级压力容器设计许可证、国家A2级压力容器制造许可证、压力管道设计制造许可证、美国机械工程师协会（ASME）U、U2钢印及ISO9001证书，具备日处理1000万方LNG液化装置设计和制造能力，是国产LNG装置运行业绩最多的企业，液体空分装置设计和制造能力达到日产量1000吨。公司可为客户按其需求提供天然气液化装置、空气分离装置等产品的一站式解决方案。公司已在东南亚、中东、非洲、南美洲地区的部分国家以及俄罗斯等国家建立了业务渠道，拥有较多客户资源。 17、请问公司对气体投资运营业务有何规划？ 回复：公司将持续推进气体投资运营业务的战略布局，通过并购、参股及独立投资等方式，积极拓展气体投资运营业务项目。重点开展氧气、氮气、氩气、氦气、氟气及高纯度电子气体等的技术开发、生产和销售，致力于为化工、电子、医疗等行业的工业园区提供工业气体一体化解决方案。公司将根据客户需求，提供定制化的气体供应服务，提升综合服务能力与市场竞争力，推动气体运营板块的可持续发展。 接待过程中，在不违背信息披露规则的前提下，公司与投资者就公司业务情况、未来发展等进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》《投资者关系管理制度》的规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单 (如有)	无

日期	2025 年 9 月 15 日
----	-----------------