

西子清洁能源装备制造股份有限公司投资者关系活动记录表

(2025-10-22)

证券代码： 002534

证券简称：西子洁能

编号：2025-029

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 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	国盛证券：张津铭、高紫明； 鹏华基金：张卓然； 善思投资：张伟；
时间	2025 年 10 月 22 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：鲍瑾 投资者关系管理专员：孟雪瑶
投资者关系活动主要内容介绍	1、 公司基本情况及主要业务介绍？ 公司于 1955 年建厂，2002 年加入西子电梯集团，2011 年深交所挂牌上市，2022 年更名为西子清洁能源装备制造股份有限公司。公司主要从事余热锅炉、清洁能源能源发电装备等产品咨询、研发、生产、销售、安装及工程总承包业务，为客户提供环保设备和能源利用整体解决方案。 目前公司主要包括四部分业务：余热锅炉、清洁能源能源装备、解决方案、备件及服务业务。余热锅炉主要包括燃机余热锅炉、干熄焦余热锅炉、烧结机余热锅炉、水泥窑余热锅炉、电站锅炉及电站辅机等产品，客户群体包括五大

	电力、钢铁、建材、水泥等高耗能行业企业。节能环保能源装备主要包括垃圾焚烧锅炉、生物质锅炉、废水废气废物（包括污泥）锅炉、熔盐吸热器、换热器、储罐及核电设备等，主要用于垃圾废物处理厂、石化厂、核电站和光热项目等新能源领域。解决方案主要包括但不限于以熔盐储能、导热油换热器、石化化工换热器、海水淡化装置、气化炉（容器、热交换器）等其他换热器及压力容器为核心设备等综合解决方案项目。备件主要包括过热器、省煤器等部件，服务包括技术服务、项目改造工程、维修维保等业务。 2、光热订单公司可以参与哪些环节？公司在该领域的竞争优势主要是？ 就产业链而言，按照光热电站的建设过程，可分为研发设计、系统集成、聚光、发电、吸热、储换热五大环节。公司主要可以参与吸热、换热、储热环节，提供吸热、换热、储热系统核心设备。 公司作为我国最早从事光热发电技术研发与工程推广应用的单位之一，自2010年开始进入光热太阳能发电领域，已成功参与17个光热发电示范项目的供货与建设，有较强的市场和技术先发优势。其中参建的青海德令哈50MW光热项目是中国首座、全球第三座商业化投运的塔式熔盐光热储能电站。该项目是国家首批太阳能热发电示范项目，该熔盐塔式光热示范电站于2017年3月开工建设，2018年12月30日并网发电。自2019年7月电站移交生产运行以来，青海中控德令哈50MW光热电站通过不断优化运行策略，连续突破单日、单月、年度发电量纪录，始终保持稳定运行。电站在2022年度发电量达1.464亿kWh，成为全球首个达产的塔式熔盐储能光热电站。截至2024年底，电站已连续三年实现达产目标，已成为国内外光热发电项目的建设运行典范。 3、光热行业发展情况及公司的发展计划是什么？ 基于“低碳发电+灵活可调+电网友好”的三大优势，光热发电技术正在成为我国风光大基地低碳发展的重要支撑。2024年底，青海省优选了3座350兆瓦独立光热电站，要求电站以调峰模式运行，并给予0.55元/千瓦时的上网电价。“青海模式”的出现，标志着光热发电从示范项目的1.0时代、“光热+风电/
--	--

	光伏”大基地的 2.0 时代，正式进入大容量、低成本、独立装机的 3.0 时代。350 兆瓦独立光热电站作为目前全球单体规模最大、储能时间最长的光热项目，建成后不仅将极大提升青海省电力系统的灵活性与高峰时段的电力供应能力，也将为光热发电下一阶段的规模化发展提供示范。 未来，在我国广袤的沙漠、戈壁、荒漠地区，以数百万千瓦的光热发电为支撑，配置千万千瓦级的风电、光伏，建设真正的清洁能源外送基地，以具有市场竞争力的价格，每年对外输送数百亿千瓦时的绿色清洁电力，这既是全新的光热 4.0 模式，也是兼顾清洁、安全、经济的新能源发展“中国模式”。而公司也将利用自身市场和技术先发优势，积极争取 3 个 350MW 项目的订单机会，确认公司光热领域订单机会。 4、公司未来主要增量市场方向？ （1）新能源及储能市场，主要是依托熔盐储能核心技术，拓展其在光热发电、用户侧储能、火电灵活性改造、零碳园区等更多能源利用场景开展应用，如用户侧储能模式未来将是国内工业客户解决蒸汽需求的一种重要解决方案，熔盐储热技术凭借储能容量大、使用寿命长、安全性高、储热成本低、环境友好、适用范围广等诸多特性与优势具有广阔的应用空间。 （2）核电市场，公司紧抓核电市场机遇，通过在崇贤制造基地升级建设核电专用制造清洁车间，提升公司核电产品制造承接能力，支撑、推动核电业务快速发展。 （3）海外市场，主要利用自身优势产品（如燃机余热锅炉）打开国际市场，提升产品国际市场占有率，以及拓展海外OEM市场。 5、公司在核电领域的优势及发展布局，以及可控核聚变领域的进军计划？ 公司在核电领域已有 20 多年的深耕与发展，并取得民用核二三级制造许可证，深耕核电常规岛和核岛市场，已为全国多座核电站提供 186 台常规岛压力容器和换热器，以及 435 台核 2、3 级压力容器和储罐，与中广核集团等建立了长期战略合作。
--	--

	2025 年，公司加大核电产业布局，将核电市场拓展作为重点战略布局。同时为匹配核电市场发展机遇，提升公司核电产品制造承接能力，公司已在崇贤制造基地升级建设核电专用制造清洁车间。2025 年 8 月，公司设立了合资公司杭州西子核能科技有限公司，该公司将作为公司进军核电领域，争取核电业务机会的重要平台。 此外，公司聚焦核岛关键设备的研发生产制造，积极拓展核电设备国内外合作，加快向三代核电、四代核电，并积极对接国内可控核聚变实验项目，争取切入机会。 6、公司在新疆地区煤化工领域可以参与那些业务及未来规划？ 煤化工领域，公司可参与主要产品包括换热器、分离器、凝汽器等设备以及部分解决方案，属于成熟产品，技术储备较为完善。对于新疆地区市场机会，公司将积极关注并争取该领域的订单机会。 7、美国市场数据中心后续开支较大，现在的电网难以支撑数据中心的发展，燃机电厂是其重要中期的解决方案。随着国、内外数据中心的建设投入加大，与此相关的市场哪些公司可以参与？ 国内电网配套比较完善，电力供应充足，当前公司积极探索数据中心、算力中心领域的综合能源管理解决方案，解决数据中心余热回收综合利用及供冷的综合用能需求。美国、欧洲数据中心满足电力供应配套的燃机电厂，100MW 以下的小型燃机余热锅炉是电厂重要的配套设备，属于公司供货的余热锅炉产品，公司也积极参与分布式电厂解决方案的提供。 8、公司产品出海的渠道和优势有哪些？ 公司主要采用国际国内总包方借船出海和业主直签两种出口方式，公司海外市场最早开拓于东南亚市场，经过多年深耕凭借品牌效应、设备质量、交付、服务等多方面优势获得海外市场的广泛认可，目前产品已经远销至100多个国家及地区。公司持续推进海外销售团队建设和资源投入，海外市场也是公司重点
--	--

	开拓的市场增长点。通过深化与“一带一路”地区客户的项目合作，进一步推动海外业务的发展，力争成为公司业务增长强有力的引擎之一。 9、公司投资的杭州众能光电科技有限公司，目前持股情况及其钙钛矿业务有何进展？ 公司参股杭州众能光电，目前持有杭州众能光电6.2281%股份。 2024年11月，杭州柯林控股公司杭州柯能新能源有限公司100MW钙钛矿大面积组件产线正式投产，该项目众能光电参与整线交付，这也是杭州众能光电交付的首条100MW钙钛矿全自动光伏组件产线整线。未来杭州众能光电的主要量产方向包含大面积高能量密度柔性、刚性、变色、特种光伏组件研发全自动化生产，并在未来向GW级产能市场进军。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 10 月 22 日