

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

(2025-11-17)

证券代码： 002534

证券简称：西子洁能

编号：2025-030

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	东北证券：韩金呈、刘俊奇； 中金公司：朱剑胜； 博普资产：刘世昌； 华泰证券：杨云逍、王龙钰； 华福证券：邓娴仪； 招商证券：方嘉敏； 西部证券：陈龙沧；
时间	2025 年 11 月 17 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。清洁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？ 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。 3、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。 4、公司出海的重点区域及发展情况？ 公司海外市场主要集中东南亚、南美洲以及“一带一路”沿线国家及地区（非洲、中东）等。随着国家综合实力的不断提升，国产品牌逐步被海外市场所认可，结合国家“一带一路”政策导向，公司不断增加海外布点，结合海外市场需求，不断推出海外市场的拳头产品，公司产品在海外市场竞争力不断提升。2024 年以来，海外市场新增订单占比不断提升。海外市场已经成为公司业绩增量的重要组成部分。 5、2025 年公司最新订单情况？ 2025 年前三季度，公司实现新增订单 40.54 亿元，其中余热锅炉新增订单 11.96 亿元，清洁能源能源装备新增订单 4.26 亿元，解决方案新增订单 19.4 亿元，备件及服务新增订单 4.92 亿元。截至 2025 年 9 月 30 日，公司实现在手订单 58.84 亿元，公司通过全面加强对订单质量的管控，优化订单结构，推动业务高质量发展。未来公司在四个板块业务确立了增长点机会并投入资源，力争提升公司整体接单能力。 6、公司产品交付周期有多久？ 公司锅炉类产品属于非标产品，按客户需求定制，国内项目交货周期一般 6-12 个月，海外项目会略长，备件类根据客户需求即时维护。
--	--

	7、公司在燃机余热锅炉领域有哪些优势及发展规划？ 国内市场，燃机余热锅炉凭借低碳高效、调峰响应迅速的优势，成为解决传统火电启停慢、新能源不稳定的关键装备。公司在国内市场占有率超过50%，是国内燃机余热锅炉行业的领跑者，标志性项目包括北京奥运会配套的太阳宫2×9F级项目、广东能源集团惠州大亚湾石化区综合能源站项目、东莞宁洲厂址替代电源9H级HRSG等。 海外市场，公司自2002年与美国N/E公司签订燃机轮机余热锅炉技术转让协议，是美国N/E公司全球最大的技术转让方。随着天然气新增装机需求扩张，公司凭借品牌效应、设备质量、交付服务多方面优势获得海外客户的认可，标志性项目包括巴基斯坦必凯9H级HRSG、尼日利亚12台9E燃机余热锅炉项目等。 展望未来，公司将紧抓全球天然气机组爆发的机遇，加快全球布局，精准对接国际市场需求，全力推动燃气轮机余热锅炉的订单机会落地。 8、可胜技术近期在港股申报上市，可胜技术主要竞争优势有哪些？公司和可胜技术关系如何？ 可胜技术是全球领先的塔式光热发电和熔盐储能解决方案提供商，作为中国光热发电行业的早期开拓者，成功建设并运营了中国首座商业化塔式光热电站，在中国2021至2024年实质性开工的塔式光热项目中，为其中11座电站提供了最关键的聚光集热系统，在项目总设计容量和项目数量上的市场份额分别高达57.9% 和55.0%，占据领先地位。 公司与可胜技术，业务上围绕光热和储能技术展开深度合作，是可胜技术在光热发电项目中的关键设备供应商，为其提供核心的熔盐吸热器和换热器系统，共同打造光热领域示范项目；股权上，公司持有可胜技术3.25%的股权。公司与可胜技术在光热领域有较强的业务协同。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 11 月 17 日