证券代码: 603173 证券简称: 福斯达

杭州福斯达深冷装备股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025-004

		7/10 3. 2020 001
投资者关系活动	□特定对象调研	□分析师会议
类别	□媒体采访	☑业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他 (请文字说明其他活动内容)	
参与单位名称	参与公司 2025 年半年度业绩说明会的广大投资者	
时间	2025年9月4日13:00-14:00	
地点/方式	上证路演中心 (https://roadshow.sseinfo.com/)	
	网络文字互动	
上市公司接待人	董事长: 葛水福先生	
员姓名	董事兼总经理: 葛浩俊先生	
	独立董事: 刘海宁先生	
	财务总监: 黄正杰先生	
	董事会秘书: 张远飞先生	
一、主要交流问题及答复		
问题 1:请问公司上半年海外市场拓展有哪些成果吗		
	回复: 尊敬的投资者	行, 您好! 报告期内, 公司紧跟国家"一
	带一路"倡议,树立全球	成视野,持续以"拓荒-扎根-火热"策
投资者关系活动	略不断深入全球市场,成	计开拓新国家市场2个,通过强化巩
主要内容介绍	固竞争优势,持续发展优	记质客户,增强铁粉客户粘性,打造国
	际化品牌优势,同时,移	以极推进与国际大型工程公司、油气公
	司、气体公司的合作。该	谢谢您的关注!
	问题 2: 公司是如何	J布局第二增长曲线的呢?

回复: 尊敬的投资者您好! 公司根据业务发展需求深入调研市场,加强在天然气、氢气及合成气等装备和工业气体领域的布局,进一步拓展业务收入,逐步构建第二增长曲线,为长期发展奠定坚实基础。谢谢您的关注!

问题 3: 请问公司未来的战略规划是什么?

回复: 尊敬的投资者,您好!公司将继续聚焦主营业务,持续在深冷技术领域深耕细作,坚持践行"德式品质、浙企风格"的品牌定位,持续加强研发投入,提升产品品质和核心竞争力,加强市场宣传和品牌建设,不断开拓国内外市场,扩大产品市场占有率,推动公司高质量可持续发展。同时,加强在天然气、氢气及合成气等装备和工业气体领域的布局,进一步拓展业务收入,逐步构建第二增长曲线,为长期发展奠定坚实基础。谢谢您的关注!

问题 4:公司在海外与国际企业相对比有什么竞争优势,或者是什么因素让公司在海外较具竞争力?

回复: 尊敬的投资者,您好!公司大中型空分设备、天然 气处理及液化装置等产品在技术和质量方面已达到国内先进 水平,与国际同行的技术差距较小,且成本较国际同行低,因 此公司产品在国际市场竞争中,无论与中东、东南亚、中亚、南美洲、中东欧等国家或者地区,还是欧美等发达国家相比均 有较强的竞争优势。感谢您的关注!

问题 5: 公司未来发展趋势如何?

回复: 尊敬的投资者,您好!公司上半年实现收入和净利 润双增长,后续公司将继续聚焦主营业务,持续在深冷技术领 域深耕细作,持续加强研发投入,提升产品品质和核心竞争力, 不断开拓国内外市场,扩大产品市场占有率。公司积极构建第 二增长曲线,加强在天然气、氢气及合成气等装备和工业气体 领域的布局,进一步拓展业务收入,保障公司高质量可持续发 展,为股东创造更丰厚价值。谢谢您的关注!

问题 6: 现在传统行业开工率不足的问题,公司如何应对以上问题?

回复: 尊敬的投资者,您好! 面对传统行业开工率不足的现状,福斯达积极布局新兴领域,着力构建第二增长曲线。公司凭借在深冷技术方面的深厚积累,加强在天然气、氢气及合成气等装备和工业气体领域的布局。同时,福斯达着眼于全球市场,凭借"德式品质、浙企风格"的品牌定位,紧跟国家"一带一路"倡议,以"拓荒—扎根—火热"策略深入全球市场。目前,其海外业务已覆盖亚洲、欧洲、美洲、非洲等70多个国家和地区,报告期内积极推进与国际大型工程公司、油气公司、气体公司的合作,通过为不同地区、不同客户提供定制化方案,提升了市场占有率与客户粘性,有效对冲了传统行业开工率不足带来的订单获取风险。谢谢您的关注!

问题 7: 上半年新订单如何?对下半年新订单预期如何? 全年有多大把握完成新订单任务?

回复: 尊敬的投资者, 您好! 关于公司新签订单情况, 请查看相应公司公告, 目前公司在手订单充足, 下半年公司将会积极拼抢订单。谢谢您的关注!

问题 8: 销售费用减少,会对后期新订单完成有什么影响

回复: 尊敬的投资者,您好!销售费用减少,主要是公司根据业务发展进行了组织架构调整,部分职能及人员转入其他部门,相关费用不再计入销售费用中。目前不会对新签订单造成不利影响!谢谢您的关注!

附件清单(如有)	无
日期	2025年9月4日