

## 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：2021-006

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	嘉实基金：延健磊 刘晔 谢泽林
时间	2021年12月28日
地点	公司会议室-线上调研
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><b>一、董秘介绍公司基本业务情况</b></p> <p><b>二、问答环节：</b></p> <p>1、问：气体行业还有哪些技术，深冷的核心技术是什么？            答：气体制取有三个技术路径：深冷、分子筛及膜吸附，在大规模工业气体制取方面深冷技术具有很大优势，分子筛和膜吸附都有应用的局限性，效率不高或纯度不够。深冷是全世界通用技术，应用领域广泛。石化、煤化工行业合成气需要气体制取以及净化，如提纯氢、CO、氢等；天然气行业，是解决储运问题，把气态变成液态；电子气需要的高纯氮、超高纯氮等大宗气体也使用深冷制取及净化；电池行业，需要大量的氧和氮，这些都需要运用到深冷装置。            深冷所涉及的市场非常大，产业链上下有很多公司，占据不同环节，比如阀门，压缩机，各种控制装置。目前中泰主要立足于的是深冷的分离、提纯以及液化环节。</p> <p>2、问：气体分离和提纯的市场需求以及公司产品在市场的占比分别是多少？            答：这个没有具体的行业估算，因为应用领域太多，除传统的石化、煤化工、天然气等领域外，又不断有新的需求出现。比如，锂电制造、多晶硅行业今年突然集中爆发，需要很多的氧和氮，以前对环保要求没有那么多高，就可能去买一些小气体，现在产能上来以后，需求量就很大。中小型空分是充分竞争市场，公司目前聚焦中小型空分，大空分已有相应技术研发及工艺流程储备；石化和煤化工方面，中泰是国内唯二两家能做的企业之一。今年合同更多是来自合成气，中泰在合成气液氮洗环节有90%以上的订单获取率；电子气领域公司主要是换热器间接供应，这块中泰在国内做得比较好，竞争对手主要来自国外。</p> <p>3、问：公司的深冷装置能跟大空分设备做对标吗？            答：中小型空分竞争比较充分，国内有比较多的厂家，公司目前聚焦中小型空分，但大空分已有较为成熟技术研发及工艺流程储备。但在细分领域也有竞争</p>

上的差异，比如焦炉气回收处理。政府规定的是必须在 3-5 年之内完成整个焦炉气尾气的处理，市场非常多的大小装置面临焦炉尾气的回收。焦炉尾气我们一般是提纯甲烷、氢等，然后做下游的合成。目前中泰在该领域做得非常高端，能耗低，设备运行稳定程度高，但是相应设备投资额较高，部分小客户对价格敏感度比较高，就愿意选择低配装置。所以在面对对于品质有较高要求的客户，我们能够拿到订单的概率才较高。

5、问：成套设备是不是主要用在传统行业，如煤化工，石化？

答：公司成套装置目前主要应用于煤化工和石化以及天然气液化等行业，但现在也应用于电子气、锂电、多晶硅等行业。

6、问：订单一般执行周期是多久，扩产项目明年大概什么时候进入试生产阶段？

答：订单周期方面，根据不同客户的需求，换热器一般是 9-10 月，冷箱一般是 12 个月左右，成套大约是 12-24 个月。

扩产项目大概明年能进入试生产阶段，具体还要看施工进度，因为受疫情以及双控情影响，设备定制也受到冲击。

7、问：公司现在产能多大，产能爬坡需要多少时间，最后产能能够释放多少？

答：产能我们主要根据核心产品板式换热器的产能，目前换热器产能达 1500-2000 吨，不同订单不同压力等级价格不一样，几万元一吨不等。

产能释放后大约是目前产能的 2-3 倍，还得看工人到位情况，以及整个订单饱和度，我们是劳动密集型产业，估计得半年以上才能完成产能爬坡。

8、问：公司成套设备的毛利率是最低的吗？而冷箱和换热器是最高？

答：因为换热器基本是 70%-80%的自制率，加之公司产品品质国内领先，因此毛利率相对于冷箱及成套装置略高一些。冷箱的自制程度只有 50%-60%，毛利相对较低，而成套设备自制率只有 30%-40%，毛利率因此就更低一点。

9、问：2020 年公司深冷收入是 4.8 亿左右，如果扣掉山东的燃气公司利润只有三四千万，公司传统业务深冷净利率是否所下滑？

答：因为去年上半年几乎没有发货，客户很多是在北方，复产复工慢，一直到六七月份才开始陆续发货，所以影响去年的整体收入。

净利率跟订单以及收入结构有关系，2018，2019 年签的订单毛利率不高，因为当时很多企业到了生死存亡边界，低价竞争，破坏了整个行业毛利。而且整个产品是以低毛利的成套设备偏多。去年开始新签合同毛利开始回升，因为大家产能都比较饱和，同时放弃一些低毛利项目，所以经过公司调整产品结构，毛利率也在逐渐恢复。