

## 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：2024-003

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	东北证券 王浩然 朱雀基金 许可 兴业证券 任鸿来 交银施罗德 何帅 睿扬投资 朱跃祖 淳厚基金 杨泽宇 宁银理财 丁语婷 兴证自营 屈阳 上海德汇集团 丁一宸 广发基金 李雅哲 国泰基金 陈雨杨
时间	2024年5月16日
地点	公司研发楼 202 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：周娟萍 证券事务代表：凌诗轶
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>公司介绍：</b></p> <p style="text-align: center;"><b>一、公司业务情况：</b></p> <p>1、设备制造：公司经营模式为“设备制造+投资运营”，设备制造全部采取订单式生产，截至 2024 年 3 月 31 日，公司设备销售在手订单 21.33 亿元。</p> <p>2、投资运营：公司投资运营业务包含城燃，大宗气体/稀有气体投资。</p> <p>大宗气体：山东章丘 4 万等级空分供气项目于 2023 年 10 月投产，2024 年一季度已开始贡献了正向利润。</p> <p>电子特气：首套自主设计、制造、运营的精制氦气、氙气项目，目前已完成设备安装等前期工作，待取得试生产许可证后进行全面调试，预计六月份开始试生产。</p> <p>城燃：23 年利润有所下滑。但已度过最艰难的时间段，24 年由于下游需求仍处低位水平，加上三桶油继续直接下场促销，市场环境不容乐观，但公司暂未有调低年初制定的考核目标的计划。</p> <p style="text-align: center;"><b>3-5 年的规划</b></p> <p>①立足于设备制造，深耕行业及应用领域，国内国外市场共同发力</p>

持续开拓，巩固并提高国内市场占有率，稳固细分行业龙头地位，同时加大海外销售强度和力度，抓住海外化工投资热机遇，提高海外市场份额；②借助中邑燃气平台，稳定城燃经营业绩，把天然气业务护城河做好；③气体运营将作为公司未来的战略重点，但由于国内市场目前竞争加剧，行业整体盈利情况欠佳，故会谨慎选择优质项目以及优质客户，稳步推进不盲目扩张，同时寻求海外市场机会。

问题回答：

Q：23年海外订单占比如何？24年销售目标、24年新签订单金额及订单结构如何？

A：23年新签订单中海外订单占比约30%。24年销售目标为在23年订单基础上增长20%以上，力求海内外市场共同发力。截至24年一季度，24年新签订单中海外订单占比达50%以上。

Q：公司目前产能利用率情况如何？

A：公司产能以换热器产能口径计算，2023年新产能已全面投放达4000-6000吨/年，目前产能利用率为50%-60%，还有部分重要生产设备年内陆续到位，预计未来产能将会逐步爬升到6000吨/年。

Q：请问公司扩产的契机是什么？

A：19年公司换热器产能严重不足，交货、质检压力均较大，加之全球对换热器的需求有所增加，市场前景广阔，故决定扩产来释放产能瓶颈、提高市占率。

Q：请展望一下24年的业绩情况。

A：24年业绩情况更多取决于公司设备端发货情况，公司收入确认政策是冷箱及单体设备完工发货后确认收入，成套项目是按照安装进度各系统完工可独立调试后确认收入，故发货及安装进度直接影响公司收入确认节奏。公司产品制造周期平均在14-16个月，如若碰到制造周期较长或业主无法满足设备就位条件等情况，例如北方客户由于天气寒冷的原因无法收货而主动要求公司延期发货，则会导致收入确认延后，影

响24年整体业绩。在24年一季度收入下滑亦是此原因造成。故暂无法较为准确对24年业绩作出展望。

**Q: 23年海外市场呈现爆发式增长的原因？是否具有可持续性？**

**A:** 在新能源消费的冲击下，近几年全球掀起烯烃投资热潮，各地区为寻求发展开始进行自然资源深加工，以及产能升级、海外通货膨胀等因素的综合影响，海外市场涌现出大量对化工装备的需求。公司产品下游主要应用于煤化、石化等行业，加之公司多年耕耘海外市场，目前已进入诸多国家和地区重要客户以及国际知名工程公司的合格供应商名单，极大增强了公司在海外的竞争力，在广阔的市场空间、旺盛的设备需求以及日益提升的核心竞争力等多种因素加持下，公司23年海外订单呈现出爆发式增长的势头，也为公司未来几年提升海外市场市占率争取更多海外订单提供良好基础。另外，公司除了承接传统的石化、煤化项目之外，也在积极推进如LNG船用再液化系统、储能等新兴产业的项目；聚焦单体市场的同时，也计划尽力突破工程类项目，保持海外订单的高速持续发展。

**Q: 请介绍一下公司24年资本开支计划。**

**A:** 过去几年公司扩产项目、山东气投项目、唐山电子气项目已投资近8亿规模，大规模的资本开支已过顶峰。24年由于公司出口订单增加，对于海运的需求更加迫切，目前正着手投资或租建水运码头，便于畅通公司水路运输，降低运输成本、提高运输效率。气体运营项目预计也将继续投资，扩产项目所需部分大中型设备也会陆续添置，城燃每年也会有零星资本开支用于天然气管道建设，但总体而言，公司大规模资本开支的必要性已不再紧迫，小额零星的资本开支是公司日常经营的常规计划。

**Q: 城燃的业务模式是怎么样的？该行业的需求与哪方面挂钩？23年毛利波动大的原因？24年净利润同比下滑的原因？**

**A:** 城燃的业务模式是从上游三桶油采购气源后通过高压分输站、管道输送直供给工业用户、居民用户以及分销给下游中小城燃公司。其需求与经济情况紧密相关，工业不景气将会直接导致需求侧收缩。去年

毛利波动较大的原因是对用气量产生误判，囤了较多的高价气，导致采购成本居高不下。加之中石油、中石化的促销，公司在定价方面缺少灵活性，流失了部分分销客户。24年一季度净利率同比下降主要是目前不参与村村通这类的工程项目，但是24年一季度天然气销售的气量、毛差和利润水平提升，这代表盈利质量有所提升。

**Q:** 请问目前公司账上现金较多打算如何处理？是否计划提升分红比例？

**A:** 公司账上现金较多的主要是因为公司每年内生的现金流比较充裕，还有就是贷款占比较大，目前已在压缩贷款，具体实施情况还需与银行进行沟通。公司目前正处于发展阶段，需要储备一定的现金保证公司正常运行，目前回购计划正在实施过程中，公司将会审慎考虑分红比例，分红金额也会随着利润的增加而提升。