

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：2024-004

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	德邦证券股份有限公司：卢璇、郭雪； 九泰基金管理有限公司：张羽； 泰康资产管理（香港）有限公司：尹煜晖； 天弘基金管理有限公司：涂申昊； 青骊投资管理（上海）有限公司：赵栋； 嘉实基金管理有限公司：潘润杰； 宝盈基金管理有限公司：何相事； 朱雀基金管理有限公司：许可； 湖南源乘私募基金管理有限公司：张杰夫； 银华基金管理股份有限公司：倪明； 生命保险资产管理有限公司：周志超； 中泰证券：谢校辉； 华泰证券（上海）资产管理有限公司：龚志强； 罗剑桥、卢致宏、谢丙东
时间	2024年8月27日
地点	公司会议室——线上会议
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>公司介绍：</p> <p>一、公司半年度财务情况：</p> <p>1、营收与利润情况概览：2024年上半年营收13.68亿，同比下降18.18%，归母净利润1.23亿，同比下降33.00%，扣非净利润1.18亿，同比下降33.42%。</p> <p>2、营收与利润变动分析：</p> <p>设备板块收入下滑：虽然在手订单在23年创下高峰，然而受交付周期的影响，上半年设备交付节点未到发货减少导致对总体收入影响较大。设备板块毛利率下降的原因是交付产品结构有所变化，相较于去年同期交付的高毛利的出口以及单体订单，今年上半年交付占比较多的主要是毛利相对较低的成套项目；另外，公司规模扩大，销售、研发、生产人员增加，职工薪酬较上年同期增加，新厂房、新办公楼折</p>

旧及摊销费用较上年同期有较大幅度增加。

城燃板块收入下滑接近 30%，主要是由于下游用户停产减产现象持续，需求收缩明显，中石油、中石化促销导致分销客户的流失，同时民用气采取并轨制后提高了采购价而下游顺价并未完成造成利润承压。

3、对下半年的展望：基于目前在手订单和紧凑的生产排班情况来看，下滑只是阶段性的。设备制造板块作为公司主体核心业务，目前看新签订单落地已逐渐加快节奏，海外市场开拓仍在持续发力，完成年初设定的销售目标仍有信心。但发货节奏受设计、生产周期所限，本年度仍有一定压力。

二、公司业务情况：

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 6 月 30 日，公司设备销售在手订单 21.32 亿元，其中，海外订单占 30%以上。海外订单在新签订单中占比接近 50%。8 月份出现前期跟踪订单集中落地的情况，在手订单呈增长态势。

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。

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 年前两个季度持续贡献正向利润。

电子特气：河北唐山精制氦气、氙气项目，7 月份已进入试生产阶段。

城燃：24 年由于下游需求仍处低位水平，加上三桶油继续下场促销，市场环境不容乐观，存在计提商誉减值的风险。

3、3-5 年的规划

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潮的机遇，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：截至6月30日，公司在手订单结构、设备板块境内外收入结构、毛利率情况如何？

A：上半年公司在手订单共计21.32亿。按产品线拆分，天然气、空分成套产品在手订单占比达30%以上，其余是单体和系统；按海内外市场拆分，海外市场在手订单占30%以上。上半年设备板块出口订单交付2500多万，占设备销售总收入的5.07%。上半年设备板块综合毛利率30.53%，同比略有下滑；城燃板块毛利率9.54%，相较去年同期基本持平；气体运营板块毛利率16.82%。下半年毛利相对较高的系统和单体的交付占比将有所增加，预计24年全年设备板块的综合毛利率相较半年度有望提升，但由于国内市场竞争日趋严峻，要达到23年的毛利水平仍有难度，后续仍需关注出口订单交付比例。

Q：请介绍一下公司24年订单的总体规划以及国内外订单规划情况？

A：24年公司销售目标是在23年的基础上增长15%-20%，总体在20-22个亿之间，目前暂不下调目标。若境内订单不达预期，尽量用境外订单补足。

Q：目前下游行业景气度情况如何？

A：上半年国内下游市场情况并不理想，需求不足、价格竞争激烈是普遍现象，目前下游投资主体基本是国资企业，集中在化工行业。而海外市场前景广阔，结合公司产品质量、服务以及稳定性等优势，公司并不被困于国内价格战，转而将战略重点逐渐往海外市场倾斜。

Q：请分析一下海外订单的风险情况。

A：海外订单除了小部分以人民币计价之外，基本上以美元计价，这将造成美元汇率波动带来的外汇风险。另外，海外订单以FOB方式成交，尽管海运成本由客户承担，公司仍要面临海运难易程度、发货节奏方面的问题，对订单交付周期会有一定程度的影响。同时，海外

订单也会给公司带来技术风险，例如聘请独立第三方进行产品认证，通常会产生认证费用、整改费用，增加沟通成本。

Q: 请问公司唐山电子气项目进展如何？请介绍一下公司目前资本开支计划。

A: 唐山项目7月底已进入试生产阶段，由于下游气价低迷，希望今年能够达到盈亏平衡的水平。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。鉴于目前整体经济情况和市场环境，公司暂时没有大规模资本开支的计划。

Q: 公司新产品的推广情况如何？与韩国浦项合作的项目进展情况？请简单阐述一下对下半年工业气体市场的看法。

A: 公司去年已签订的LNG再液化船用换热器均已交付，目前仍有新的项目在洽谈过程中。该类新产品体现了公司技术的先进性，暂时对公司业绩影响不大；绕管式换热器相较板式换热器大多应用于大型装置及海外项目；氢能源方面，相关氢液化技术仍在持续开拓中，成本敏感度高及目前下游应用不足的问题仍然存在；另外，公司今年开辟了吸附产品线作为现有产品线的延伸。

公司已协助韩国浦项完成反垄断申报工作，合资公司即将成立。合资公司预计25年底进行投产，项目收益要结合韩国本土氦、氙气体价格来看。

由于国内宏观经济未见明显好转迹象，而工业气体的需求及价格与宏观经济强相关，短期内并不看好工业气体市场的情况，因此今年公司及时作出战略调整，战略重心从重资产的气投市场转向发展空间较大的海外设备销售市场。

Q: 请问目前公司城燃板块是否有商誉计提风险？

A: 从半年度情况来看，下游用户需求仍然非常萎靡，民用气价格顺价也未能顺利完成，若该等情况持续存在，城燃板块业绩存在比较大的压力，商誉计提风险增加，公司一直在努力通过各种方式增加收入、降低成本，解决收入、利润下滑的问题，避免触发商誉计提。

Q: 请分析一下费用率提高的原因。

A: 由于扩产之后新厂房、新办公楼的投入使用, 导致折旧及摊销费用的增加, 同时扩产也带来新增人员的需求, 加大了薪酬费用。另外, 由于行业内竞争激烈, 公司采取激励性措施来保障人员稳定性也增加了开支。

Q: 请问公司的回购进展以及后续回购计划。

A: 回购进展公告已在月初进行披露, 股价大幅下跌情况下公司也在持续回购, 若股价持续低迷, 不排除公司会有新的回购计划推出的可能。