

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：2025-004

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	天风证券：莫然、薛长安；融通基金：钱佳兴；星石投资：孔嘉祥；相聚资本：叶善庭；财通基金：翁嘉敏；禾永投资：张文乾；新华基金：刘海彬；凯丰投资：黄杨；泰康基金：黄成扬；东方基金：高强；中银基金：时文博；上海勤辰私募基金：常峪宁；中银资管：李倩倩；中汇人寿：刘瑜；英大资产：卢琼；国泰基金：陈雨杨；中信建投资管：何人珂；国金基金：范亮；广发自营：刘夕黎；嘉实基金：卓佳亮；大家资产：张浩；中庚基金：薛潇；太平基金：邬熙哲；睿远基金：孙瑶月；长安基金：江博文；德邦基金：陈艳妮；深圳创富兆业金融管理有限公司：吴赧宇；博时基金管理有限公司：谢泽林；汇添富基金管理股份有限公司：江健；华商基金管理有限公司：关俊伟；汇丰晋信基金管理有限公司：郑小兵；财通证券资产管理有限公司：许可；海富通基金管理有限公司：陈华鑫；长江资管：童峥岩；东方红：李疆；华夏未来资本管理有限公司：王钟琪；明己投资：付羽；中银基金管理有限公司：李子安；中信建投：李长鸿；华泰保兴基金管理有限公司：丁轶凡；长江证券：阮丹宁；盛熙基金：谢丙东；甬兴证券：李瑶芝；玄元投资：童煜凯；易方达基金管理有限公司：胡硕倬；玄元投资：陈迪安
时间	2025年4月23日、2025年4月24日
地点	公司会议室——线上&线下会议
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 style="text-align: center;">公司介绍：</p> <p style="text-align: center;">一、公司财务情况和发展战略：</p> <p style="text-align: center;">1、2024年度财务情况分析：</p> <p>2024年度公司实现营业收入27.17亿元，较上年同期下降10.86%，由于中邑燃气出现明显减值迹象，本年度计提商誉减值准备</p>

3.24 亿元，故 2024 年度公司实现归属于母公司净利润-7,796.01 万元，较上年同期下降 122.27%，不考虑商誉计提公司实现净利润 2.42 亿元。

2024 年度设备销售收入未有增长的原因主要是项目大型化及出海订单交付周期较长等原因，且由于新产能投放带来的人工、折旧等费用增加，故设备销售利润规模小幅下滑。

城燃板块由于上游行业政策调整带来的采购成本上升未能及时顺价导致民用气亏损经营及下游需求缩减等原因，收入利润出现大幅下滑，2024 年度城燃板块实现营业收入 14.00 亿元，归属于母公司净利润 4,995.22 万元，分别较上年同期减少 29.30%、66.02%。

2、2025 年第一季度财务情况分析：

2025 年第一季度公司实现营业收入 7.18 亿，营业收入同比下降 12.01%，主要原因是城燃板块收入占比较大且下滑近 30%。归母净利润 1.00 亿（其中设备板块净利润贡献率占 90%以上），归母净利润同比上升 42.83%，主要原因是设备板块订单发货节奏加快。扣非净利润 0.96 亿，同比上升 42.45%。

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和国内新疆煤化工投资热潮的机遇，提高海内外市场份额；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。④积极拥抱新产品新科技如氦气、氢气液化、LNG 船、储能、航空航天等领域，在公司做大做强的基础上，注入新兴生产力的持续动能，实现公司长久稳定发展。

二、问题回答：

Q：24 年度及 25 年一季度公司在手订单情况如何？

A：24 年全年共新签订单约 18 亿元，较上年增长 25%以上，再次刷新公司历年新高，国内海外均保持了良好的增速，其中国内新签订

单较上年增长 20%以上，海外全年新签订单约 6 亿元，继续保持高速增长，并在新客户开拓上取得新的进展。25 年一季度受国内春节放假等影响项目落地不多，但总体仍然有不少项目在跟踪过程中。

Q: 设备板块 25 年新签订单的规划情况?

A: 目前 25 年销售目标是在 24 年新签订单的基础上增长 20%，国内国外各产品线同比例增长。根据目前国内、海外市场需求以及各条产品线跟踪项目来看，对于 25 年新签订单增长比较有信心。

Q: 请问目前对 25 年整体业绩的展望如何?

A: 公司设备销售在手订单呈持续增长态势，海外订单也在陆续落地，根据目前对于 25 年发货节奏以及毛利率的估算，设备板块 25 年业绩可确定有不错的增速；同时 25 年城燃板块上游采购成本有望降低，山东省政府已出文要求各地方在 5 月份之前完成民用气的顺价，公司将继续推动下游民用气的顺价申请，目前利空因素已在着力解决，城燃利润有望回升，但具体回升程度要看采购成本降低的情况及民用气顺价情况。总体 25 年的整体经营情况可持乐观预期。

Q: 在手订单中海外部分能否按区域进行拆分？公司在海外各区域竞争力情况如何？每个地区的毛利率差别大吗？

A: 目前在手订单主要分布在中东、中亚、东南亚、非洲等地。中东地区化工投资热潮方兴未艾，因此今年海外市场开拓的重点仍然在中东地区。加之中东地区的项目主要是欧洲的工程公司主导，目前公司已通过如意大利 SIAD、西班牙 TECNICAS REUNIDAS 等知名工程公司的资质审核，极大提升了我们在海外市场的竞争优势。海外每个地区之间的毛利水平差别不大。

Q: 美国的关税政策对公司的影响?

A: 由于公司在手订单中直接对美出口金额非常小，在整个在手订单占比低于 1%，对公司未来业绩没有影响。加之目前公司海外订单以及客户主要集中在中东、东南亚、中亚以及非洲等非美地区，故美国加征关税目前对公司影响微乎其微。

Q: 请问公司与道达尔等知名客户、工程公司的合作契机是什么？

A: 公司一直以来都致力于海外市场的布局，在 21 年就着手准备资质审核，且目前已正式进入沙特阿美、法国道达尔等知名客户的供应商名单，并通过如西班牙 TECNICAS REUNIDAS、韩国 SGC、Hyundai Engineering、Samsung E&A、意大利 SIAD 等知名工程公司的资质审核；加之公司是 AP、液空换热器和冷箱的供应商，这相当于国际气体巨头为公司的产品做背书，同时海外客户、工程公司在资质审核的验厂阶段，更加深入了解公司的业绩、产品的市占率等优势，提升了对公司产品的信任度。

Q: 公司在新疆煤化工方面的订单有何进展？

A: 公司每年都有一些新疆项目的储备，但目前主要以传统的煤化工项目为主。第一套新疆煤制气项目已在年前拿到中标书并进行技术交流，但是多数与去年底新疆煤化工热潮相关的项目要经过项目立项、可行性分析、各标段招投标等多道流程才会流转至公司所能涉及的工艺段，预计这部分项目落地最快要到今年三四季度，因此对 25 年度的业绩影响不大。公司销售团队将继续积极跟进，若市场上规划项目能够陆续落地，将为公司带来比较大的订单增量。

Q: 公司目前空分设备的进展如何？

A: 近期公司中标了两套空分项目订单，为 25 年的业绩打下良好的开端。目前公司希望能够取得成套空分的出海及大空分的突破，为公司业绩带来新的增长点。

Q: 请介绍公司目前对气体业务的布局情况。

A: 目前气体业务下游需求并没有明显复苏的迹象，25 年山东章丘大宗气体项目预计与 24 年持平，唐山电子气项目今年期望能够做到盈亏平衡的状态，公司给和浦项共同成立的合资公司提供的设备合同最快在今年四季度完成交付。基于目前市场需求，公司将审慎考虑在气体板块的投资，计划将更多精力投放在新产品新科技方向。

Q: 城燃公司触发商誉减值的原因是什么？计提商誉减值金额的依据是什么？后续是否有计提商誉减值的可能？

A: 主要原因是行业政策变化即工业用气、居民用气价格并轨引起的利润大幅下滑，具体减值金额是基于当时对行业发展的悲观预测，对城燃公司未来 5 年现金流折现确定。目前来看，25 年上游采购成本

	<p>有望降低，且居民用气有望完成顺价，造成 24 年利润亏损的因素在逐步缓解，25 年城燃板块的盈利情况有回暖迹象。</p>
--	---