

西子清洁能源装备制造股份有限公司投资者关系活动记录表

(2025-08-05)

证券代码： 002534

证券简称：西子洁能

编号：2025-020

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他 <u>线上交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券：周喆、崇荣生、宋晓飞； 交银施罗德：魏玉敏、庄旨歆； 信达证券：刘文清；
时间	2025 年 08 月 05 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长助理：毛一恺 董事会秘书：鲍瑾 投资者关系管理专员：孟雪瑶
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司基本情况及主要业务介绍？ 公司于 1955 年建厂，2002 年加入西子电梯集团，2011 年深交所挂牌上市，2022 年更名为西子清洁能源装备制造股份有限公司。公司主要从事余热锅炉、清洁能源能源发电装备等产品咨询、研发、生产、销售、安装及工程总承包业务，为客户提供环保设备和能源利用整体解决方案。 目前公司主要包括四部分业务：余热锅炉、清洁能源能源装备、解决方案、备件及服务业务。余热锅炉主要包括燃机余热锅炉、干熄焦余热锅炉、烧结机

	余热锅炉、水泥窑余热锅炉、电站锅炉及电站辅机等产品，客户群体包括五大电力、钢铁、建材、水泥等高耗能行业企业。清洁能源装备主要包括垃圾焚烧锅炉、生物质锅炉、废水废气废物（包括污泥）锅炉、熔盐吸热器、换热器、储罐及核电设备等，主要用于垃圾废物处理厂、石化厂、核电站和光热项目等新能源领域。解决方案主要包括但不限于以熔盐储能、导热油换热器、石化化工换热器、海水淡化装置、气化炉（容器、热交换器）等其他换热器及压力容器为核心设备等综合解决方案项目。备件主要包括过热器、省煤器等部件，服务包括技术服务、项目改造工程、维修维保等业务。 2、公司在核电领域的发展情况？ 公司在核电领域已有 20 多年的深耕与发展，已取得民用核二三级制造许可证。公司积极参与核电站设备供应，包括各种常规岛换热器、容器，核安全 2、3 级压力容器、储罐。根据近些年国内核准的核电新增装机情况，每年核电市场装备供应机会加大，公司也积极拓展核电市场的订单机会。 此外，作为具有核二三级制造资质的设备供应商，为抓住核电市场机遇，公司在崇贤制造基地升级建设核电专用制造清洁车间，提升公司核电产品制造承接能力，支撑、推动核电业务快速发展。 3、公司未来主要增量市场方向？ （1）新能源市场，主要是依托熔盐储能核心技术，拓展其在光热发电、用户侧储能、火电灵活性改造、零碳园区等更多能源利用场景开展应用，如用户侧储能模式未来将是国内工业客户解决蒸汽需求的一种重要解决方案，熔盐储热技术凭借储能容量大、使用寿命长、安全性高、储热成本低、环境友好、适用范围广等诸多特性与优势具有广阔的应用空间。 （2）核电市场，公司紧抓核电市场机遇，通过在崇贤制造基地升级建设核电专用制造清洁车间，提升公司核电产品制造承接能力，支撑、推动核电业务快速发展。 （3）海外市场，主要利用自身优势产品（如燃机余热锅炉）打开国际市场，
--	---

	提升产品国际市场占有率，以及拓展海外OEM市场。 4、2025年公司主要订单情况？ 2025 年上半年，公司实现新增订单 27.84 亿元，其中余热锅炉新增订单 7.03 亿元，清洁能源能源装备新增订单 2.81 亿元，解决方案新增订单 14.77 亿元，备件及服务新增订单 3.23 亿元。截至 2025 年 6 月 30 日，公司实现在手订单 61.19 亿元，公司通过全面加强对订单质量的管控，优化订单结构，推动业务高质量发展。未来公司在四个板块业务确立了增长点机会并投入资源，力争提升公司整体接单能力。 5、近期雅鲁藏布江下游水电工程开工，设备需求呈爆发式增长，请问公司供货盾构机设备后续有多大的机会？ 公司控股子公司杭州杭锅通用设备有限公司主要从事锅炉辅机及各类专用设备和重化装备的设计、制造，具有燃机旁路系统、锅炉辅机系列、垃圾焚烧炉排底座系列、盾构机系列、电极锅炉等五大系列产品。该子公司自 2005 年开始涉足隧道掘进业务，至今已成功生产、制造各类型号的盾构机，用于国内外城市隧道工程建设施工。 2008 年，首台盾构机“西子号”研制成功，用于南京和苏州地铁隧道的挖掘工程。之后该产品应用于新加坡电力隧道、新加坡地铁项目、上海 17 号线、杭州 5 号线，金义东城际轨道等国内外市场诸多项目。截至目前，雅下项目尚处于开工建设初期，盾构机市场规模机构预测超百亿，公司积极主动对接市场需求，争取订单落地的机会。 6、公司出海的重点区域及发展情况？ 公司海外市场主要集中东南亚、南美洲以及“一带一路”沿线国家及地区（非洲、中东）等。随着国家综合实力的不断提升，国产品牌逐步被海外市场所认可，结合国家“一带一路”政策导向，公司不断增加海外布点，结合海外市场需求，不断推出海外市场的拳头产品，公司产品在海外市场竞争力不断提
--	---

	升。2024 年以来，海外市场新增订单占比不断提升。海外市场已经成为公司业绩增量的重要组成部分。 7、公司应收账款有哪些控制措施？ 随着业务开展，公司不断增强合同评审及客户风险评估力度，进一步完善风险管理控制体系，加强客户信用调查、授信控制、业务审批、资金收付、过程监督、回款等各个关键环节的内部控制，提高公司整体经营管理水平，严格防范经营风险；同时，公司组成专业应收账款管理团队，明确责任，对应收账款带来的风险进行提前预防，制定完整的内部管理奖惩政策，促进长账龄应收账款的回收，进一步改善公司现金流水平。 8、公司主要下游企业有哪些？ 公司主要下游企业为钢铁、建材、石化、水泥、化纤等高耗能企业、五大电力、使用清洁能源的电站以及工程公司和设计院等机构。 9、公司产品交付周期有多久？ 公司锅炉类产品属于非标产品，按客户需求定制，国内项目交货周期一般 6-12 个月，海外项目会略长，备件类根据客户需求即时维护。
附件清单 (如有)	
日期	2025 年 08 月 05 日