

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：2025-006

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
参与单位名称及人员姓名	华创证券 陈宏洋 申万 傅浩玮 海南盛熙私募基金管理合伙企业(有限合伙) 谢丙东； 乐式资本 舒畅然； 前海开源基金管理有限公司 江涌；仁桥（北京）资产管理有限公司 谢雨阳； 上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙） 赵宇达；金科投资 荣富志； 海南恒立私募基金管理有限公司 徐骥；沅京资本管理（北京）有限公司 李正强； 兴乾私募基金管理（上海）有限责任公司 袁修恒；中金 鲁烁； 安联基金 Fan； 天风机械 薛长安；国泰海通 欧阳天意；财通证券 何兵；玄元投资 童煜凯； 中信建投证券股份有限公司 孟皓；鹏华基金管理有限公司 闫思倩； 江信基金 朱翔；甬兴证券有限公司 胡荣杰；先锋基金管理有限公司 孙卫党； 国泰基金 秦培栋；招商信诺资产管理有限公司 刘延波； 上海观火投研 吴阮隽
时间	2025 年 8 月 27 日&2025 年 8 月 28 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	公司介绍： 一、公司半年度财务情况： 1、收入分析 2025H1 实现收入 13.02 亿元，较上年同期下滑 4.79%，主要是因 为城燃板块收入持续下滑幅度较大。收入拆解：其中设备销售 5.83 亿元， 占比 44.74%，较上年同期增长 7.52%。公司深冷业务（设备销售+气体 运营）已反超燃气板块。由于公司二季度部分海外订单客户船期延期， 本该在二季度发货的部分订单在 7 月初发货，造成二季度收入短期波动， 但目前海外订单已进入正常发货以及收入确认流程，三季度海外以及国 内订单发货已按照合同约定正常进行，并已计入三季度报表收入及利

润，故半年报的短暂波动不影响全年整体的趋势。

城燃板块收入 6.44 亿元，占比 49.43%，较上年同期下滑 18.64%。由于下游用气需求不振，且民用气顺价一直未获批，城燃板块收入继续承压。

气体运营板块收入 7603.25 万元，占比 5.84%，较上年同期下滑 8.37%。主要是因为 25 年液体市场价格依然萎靡，需求未见好转，且公司设备检修原因气量减少。

2、各板块利润贡献：

2025H1 实现净利润 1.35 亿元，较上年同期增长 9.14%，在城燃收入下滑带动收入整体下滑的背景下，设备销售板块表现出了强劲的利润贡献能力；

25H1 设备销售板块实现利润 1.2 亿元，占比超过 90%。但由于根据计划应在二季度发货的部分海外订单，客户船期延期在 7 月初发货，相关收入利润在三季度实现，故环比 25Q1 设备销售利润增速有所下降，但也同时大大增厚的了三季度的收入以及利润水平，故全年的利润增速预期不变；

燃气板块实现利润约 2280 万元，较上年下滑幅度超过 50%，主要原因还是用气量下滑、民用气顺价不畅。

3、关于毛利率

2025H1 设备板块综合毛利率 42.28%，较上年同期提升 12.83 个百分点，主要原因是设备销售区域结构优化，25H1 公司设备海外销售占比已超过 30%，带动了设备板块毛利的提升；

城燃毛利 5.06%，较上年减少 4.53 个百分点，主要原因还是用气量下滑、民用气顺价不畅。

4、关于在手订单

25H1 公司在手订单 24.42 亿元，上半年新签订单较上年同期持平，但新签订单中海外订单已超 50%，在手订单中海外订单已近 40%，占比进一步提升。国内由于下游投资观望情绪强烈以及竞争激烈，新签订单增速平平。

5、未来规划

未来设备销售板块依然是公司重点，海外开拓持续发力，目前公司

在全球范围内的销售渠道越发成熟，客户对公司产品以及品牌的认可度不断提升，且在海外市场上公司主要对标全球前二的欧美设备厂商，竞争格局较国内友好，预计未来将成为公司订单的主要来源。

国内市场下游观望情绪浓厚，且竞争格局未见好转，公司策略是多维度加强销售力度，维持住多年苦心经营才取得的市占率，对于重点市场加大销售力量的投入，重点开拓。

城燃板块持续积极与当地政府进行民用气顺价的沟通，以及积极与政府协商政府欠款的回收，同时通过采取区域内持续开拓新用户、拓宽多元化购气渠道以降低采购成本的措施，度过行业低谷期。

对于新技术新方向，公司一向采取非常开放的态度，在技术积累的延伸领域持续开拓，将通过投资、自主研发、外部合作等方式布局新技术。

二、问题回答：

Q：请预计 25 年全年新签订单情况，并预计 2-3 年内海外订单签订趋势。

A：公司年初制定的全年销售目标为 23 个亿，尽管 25 年上半年新签订单完成度不理想，但目前仍比较有信心完成全年的销售目标。所有产品线同比增长。

海外市场需求广阔、公司销售渠道建设日渐成熟加之公司产品在全球认可度和知名度提升，我们有信心能够在未来 2-3 年内持续提升海外市场的市占率，但具体订单签订情况还需看项目落地的节奏。

Q：对于海外市场，公司今年是否有开拓新的区域？出口海外的产品有哪些？

A：目前海外石油化工、煤化工增量项目及更新项目数量可观，公司今年市场开拓的重点区域主要是中东、中亚、欧美，公司一直积极进行销售渠道的建设和完善，努力提高海外市场的市占率。目前出口海外的产品仍以冷箱为主，加之少量成套装置。

Q：公司今年海外销售团队的建设与往年相比有变化吗？

A：近两年公司海外销售力量逐渐增强，海外团队规模越来越大。

海外市场部门持续根据需求进行扩张，以保障有充足人员支持海外市场的拓展和项目的推进。受国内市场环境和竞争形势的影响，国内各

产品线的销售人员也在倾斜各类资源支持海外部门开拓海外市场，努力在国内市场和海外市场同时发力。另外，通过设立分公司、子公司以及与代理商合作，海外销售渠道建设也日益成熟和完善。

Q：请问公司在海外的竞争格局如何？海外项目毛利高的原因是什么？公司总体毛利提升的趋势能否延续？

A：公司多年来致力于海外市场的布局，目前已进入多家知名客户的供应商名单，并已通过多家知名工程公司的资质审核，由于国外业主以及工程公司严格的审核体系，国内很少企业能进入其合格供应商名单；且通过持续的海外订单交付，客户对公司产品以及品牌的认可度不断提升，竞争格局较为友好。

在海外市场上公司主要对标全球知名的欧美设备厂商，竞争环境较国内较为友好，随着海外订单占比不断提升，公司总体毛利向上的趋势依旧存在。

Q：请问半年报中销售费用增加幅度较大的原因是什么？

A：是个别海外项目佣金费用较高计入销售费用导致。

Q：今年国内市场的整体情况如何？目前公司新疆煤化工项目进展如何？

A：上半年国内市场需求不理想、资金紧张、价格竞争激烈的形势依然延续，公司也在积极调整销售策略，尽力维护多年来积累的国内市场份额。

上半年公司已取得新疆第一套煤制气项目。新疆作为今年重点开拓的区域，公司加大销售力量重点开拓，这有助于公司及时获取项目信息、打通销售渠道、加速订单签订，若有项目大规模落地相信将为公司带来可观的订单增量。

Q：对于技术延伸方面，公司在可控核聚变领域、机器人领域有何布局？

A：18年公司中科院和韩国核物理研究院提供过氦制冷机，在可控核聚变领域已积累相应业绩。目前公司也会考虑通过自主研发、外部合作等方式布局可控核聚变领域，但是未来该领域对公司利润的贡献暂不可估计。

由于公司深冷设备与机器人在技术研发、生产线配备、下游应用等

方面共性不大，因此在机器人领域，公司优先考虑财务投资，并不打算将其作为主业发展。

Q：请展望气体业务板块未来的价格趋势。俄罗斯氮气工厂被炸毁对公司业务是否有影响？

A：大宗气体价格整体变化不大，电子气价格受下游需求不足影响气价未见明显恢复的迹象。在氮气领域，公司未参加运营，但已有多套BOG提氮装置业绩，如果国内需求释放，将为公司设备端带来增量。

Q：请问今年城燃是否有商誉计提的风险？

A：24年年报中，基于当时对行业发展的悲观预测，已对城燃公司计提3.13亿的商誉减值。尽管25年上半年用气量依旧下滑、顺价暂未完成，但根据城燃公司半年度财务情况 and 对其下半年经营情况的预估，预计今年不会触发商誉减值。