

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：2025-009

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	国信证券 杜松阳      诺安基金 杨靖康 中庚基金 陆艺飞      光大证券 汲萌 夏天宇 陈佳宁 兴银基金 乔华国      申万证券 傅浩玮 永安国富 华文兴      中信证券 裘科 永禧投资 王超 耿敏纳
时间	2025 年 12 月 22 日
地点	公司会议室
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><b>公司介绍：</b></p> <p><b>一、国内业务情况：</b></p> <p><b>新疆地区业务展望：</b>由于新疆优质的地理资源，地域上也可辐射中亚，是国内目前最具活力的区域，也是公司每年的重点市场之一。现阶段跟踪的新疆项目多处于技术交流和报价阶段，有望 2026 年及以后陆续落地。</p> <p><b>国内业绩目标：</b>未来 2-3 年国内业务目标为“稳”，看到的积极现象是国内反内卷已开始市场化修正，部分客户已不再采用最低价中标，更看重供应商的交付能力以及产品品质，国内订单毛利有趋稳迹象。</p> <p><b>城燃业务情况：</b>由于德州地区政府依然未对民用气进行顺价，导致公司民用气价格持续倒挂，对盈利造成较大影响，目前也依然未得到政府顺价承诺，未来城燃板块目标是稳定经营，静待下游局势好转。</p> <p><b>二、海外业务情况</b></p> <p><b>全球化工产能转移：</b>欧洲化工产能收缩，中东、中亚、北美等地有</p>

望成为产能集中区域，带来投资机会；中东（如沙特 2030 计划）、中亚等地区需求旺盛。

**海外市场布局与资质：**2021 年开始海外布局，已取得全球知名工程公司（如法国道达尔、韩国三星）的供应商资质；2025 年新增多家工程公司资质审核通过，为 2026 年及以后订单奠定基础。

**海外销售策略与渠道：**2025 年积极参加海外展会，并拓展销售渠道，推进客户询价和订单落地，客户主动来访比例提升。

**海外竞争优势：**公司出口产品目前对标全球前二的欧美公司，在产品品质以及技术等级上已几乎没有差距，且公司交付周期优于海外友商，客户认可度不断提升。

**目前产能与订单的匹配度：**现有产能规划 6000 吨，2026 年有望继续提升产量，可有效支持公司国内外订单增速。

**三、产品与技术情况**

**核心产品竞争力：**公司核心产品板翅式换热器可直接对标全球前二的欧美公司，在国内煤化工、石化、天然气液化领域有较高的市占率。

**特殊领域业务：**

**商业航天：**为蓝箭航天供应发射工位设备，也为航天相关单位提供特种气体，公司唐山氦氙气装置为国内最大规模，可为下游提供稳定的气体供应。

**核聚变：**已跟踪国内核聚变项目，希望能参与低温区域的研究。

**船用 LNG 系统：**国内唯一实现 LNG 船再液化系统国产替代的企业，与中船合作拓展海外造船厂客户。

**问题回答：**

**Q：公司海外业务的布局进展、订单情况及未来增长目标如何？**

**A：**公司 2021 年开始布局海外，通过工程公司资质审核（耗时两年以上已取得道达尔、三星等全球知名工程公司供应商资质。2024 年海外业务实现突破，中东中亚北非等地陆续有项目落地；2025 年海外布局更主动，区域不断扩展，新增多家工程公司资质。2024 年海外确认收入不足 1 亿，2025 开始进入交付周期，海外收入占比发生量级变化，未来随着海外订单的持续增加，海外收入占比也会持续稳步提升。

**Q：海外市场需求的主要来源区域及特点是什么？**

**A：**海外需求主要来自中东、中亚等地，这些区域投资热度高，业主资金充足，规划落地性强（如沙特 2030 计划涵盖新能源和油气领域）。欧洲化工产能收缩，中东中亚等区域承接转移产能。

**Q：公司商誉相关情况如何？未来是否存在商誉计提风险？**

**A：**城燃板块今年净利润未出现明显下滑，基本不会再计提商誉，但仍需等评估师的减值测试报告后才能完全确定。

**Q：公司唐山氦氙气体装置的业务拓展情况如何？**

**A：**唐山氦氙气体装置是国内最大规模的装置，将依托该平台开拓新业务，包括航空航天、半导体、科学实验等领域的气体供应；目前已与商业航天相关单位进行接洽，重点拓展该领域。

**Q：公司在航空航天、核聚变领域的合作及产品情况如何？**

**A：**蓝箭航天合作：向其发射工位供应设备，获客户高度认可，代表公司技术先进性；并已向航天其他相关单位开始供应氦气和氙气，后期有望扩大供应量；核聚变：参与核聚变低温区域项目研发，与国内相关公司深度交流。

**Q：公司在船用专业化系统领域的进展如何？**

**A：**公司是国内唯一一家实现船用 LNG 专业化系统国产替代的企业；目前已可进入国内及欧美大型造船厂供应商名录。

**Q：公司的产能利用率、未来产量规划及订单优先级如何？**

**A：**今年产能利用率 60%左右；产量规划为 6000 吨，但若订单饱和，通过提升生产管理水平也可突破，可有效支撑公司未来订单增速。

**Q：海外市场规模及公司份额情况如何？**

**A：**海外市场方面，仅查特工业披露今年到三季度为止新签订单达 12 亿美金以上，其他欧洲厂商亦有不小市占率。公司目前在海外市场的份额尚较小，未来仍有很大空间拓展。

**Q：公司未来产能是否会出现供应不足的情况？**

**A：**订单交付若平滑进行，则不会出现供应不足的情况。但如果在手订单集中交付可能会出现阶段性产能紧张的情况。但公司会合理安排交付周期，提升生产管理水平以应对订单集中的问题。

**Q：制约公司产能的主要因素是什么？**

**A：**制约产能的主要因素包括场地、设备、人工以及生产管理水平。公司现有多个基地，如富春江边上租用码头并在建厂房，还规划做组装承建以利用水路运输大件货物。

**Q：公司在换热器技术上的优势及行业情况如何？**

**A：**换热器是深冷设备技术含量最高的部机之一，行业内技术壁垒极高，目前全球也仅有数家有较好的运行业绩。

**Q：公司深冷设备的应用场景有哪些？**

**A：**深冷设备有三大功能：分离、净化、液化，空分是分离的一个产品形态，公司目前更多聚焦净化和液化环节，应用于天然气、石化、煤化工等领域。

**Q：公司未来是否考虑在海外设厂？**

**A：**公司暂不考虑在海外设厂，原因在于生产管理是精细化过程，且国内具备供应链齐全、配套成熟的优势，同时公司运营近 20 年，工艺、流程及人员已磨合到位。

**Q：如何看待新疆煤化工行业的发展前景及主要优势？**

**A：**新疆煤化工行业的经济性已明确，尤其是煤制气和煤制烯烃项目，投资回报清晰，合成氨、甲醇等项目经济性也较好。新疆拥有丰富的能源和资源，维稳成本大幅下降（2023 年已取消高速路关卡检查、减少装甲车部署），且国家希望带动中西部发展，新疆是未来几年国内煤化工最具活力的区域，发展逻辑通顺，仅需关注节奏。