

证券代码：300157

证券简称：新锦动力

# 新锦动力集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金证券；华泰证券；中信建投证券；光大证券；东方财富证券；长江证券；浙商证券；首创证券；中邮证券；西部证券；太平洋证券；中银国际证券；远征证券；兴证资产；法国巴黎银行；南洋商业银行；宁波通商银行；东方瑞宸基金；洛书投资；海通恒信租赁；越秀租赁；上海普兰金融；阳光电源。
时间	2026年06月17日
地点	上海绿发JW万豪侯爵酒店
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 王莉斐女士 副总经理 刘会增先生 董事会秘书 王艳秋女士 财务负责人 张晓晶女士 副总经理 吴文浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>新锦动力公司管理层介绍了公司业绩情况、业务发展与战略规划及燃机业务等内容。随后，调研人员就关心问题与公司管理层进行了交流，主要交流内容如下：</p> <p><b>1. 公司在压缩空气储能、超临界CO<sub>2</sub>循环发电、CCUS等新兴领域的布局进展如何？这些方向何时能贡献收入？</b></p> <p><b>答：</b>以上三大领域均为公司立足透平机械核心技术、依托技术同源优势延伸拓展的战略新赛道，目前整体处于技术深耕与市场培</p>

育并行的发展阶段。

压缩空气储能领域，公司已具备储能专用压缩机组的设计、制造及集成能力，相关核心设备已成功应用于华能储能示范项目且运行稳定，目前正加大市场拓展力度，积极对接储能项目客户；超临界CO<sub>2</sub>循环发电领域，该技术具备降低能耗、提升效率的优势，公司已掌握核心压缩机组的研发制造能力，通过与西安热工院合作落地标杆示范项目并提供全套核心压缩装备，技术实力获行业认可，后续将持续关注该技术路线商业化进程，积极推进产业化应用；CCUS（碳捕集利用与封存）领域，随着大型煤化工电厂碳捕集要求提升，大型CO<sub>2</sub>压缩机需求潜力凸显，公司依托CO<sub>2</sub>压缩机技术积累，已形成覆盖烟道气捕集、CO<sub>2</sub>驱油及化工碳循环等多元应用场景的产品系列，具备产业化推广基础。

目前，公司在相关领域正持续推进多个潜在项目的技术验证及商务洽谈工作。后续若相关项目达到信息披露标准，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，敬请广大投资者关注。

**2.如何看当前行业下游的景气度和需求因素？公司如何看待后续订单增长的可持续性？**

**答：**公司目前订单的储备规模较去年同期实现稳步增长，订单结构同步优化，涵盖国内绿氨新建、存量化工装置节能改造、海外化肥成套装备多类优质项目，为未来2-3年业绩交付筑牢坚实底盘。

从需求结构变化来看，公司2026年一季度备品备件和服务收入占比已达30%，对标国际头部企业服务收入占比，我们仍有显著提升空间。服务业务具备客户粘性强、毛利率更高、周期波动弱的特征，能够持续为公司提供稳定、可预测的现金流，有效平滑整机设备交付的阶段性波动，是支撑业绩稳健增长的核心压舱石。

拉长维度看，下游市场形成国内、海外双轮驱动的长期需求逻辑。国内层面，在双碳政策指引下，绿氨、绿醇产业进入规模化建设期，远景能源120万吨级零碳氢氨等标杆项目落地示范，同时国内传统合成氨装置迎来节能改造窗口期，存量更新需求持续释放；海外层面，全球供应链重构、粮食安全战略升级背景下，海外成套装备新建需求持续扩容，海内外市场形成互补格局，有效对冲单一区域需求波动。

综合而言，当前下游能源化工装备行业中长期景气逻辑明确，公司储备订单充足，传统成套设备业务提供增量弹性，高毛利服务市场业务筑牢盈利基本盘，双业务协同共振，具备较强的订单增长

可持续性，公司中长期经营发展确定性充足。

**3.请问贵公司目前燃气轮机板块的订单整体情况如何？在燃气轮机MRO领域的核心竞争力体现在哪些方面？**

**答：**今年公司已中标土库曼天然气国家公司8台DG-90L2型燃气轮机的维修服务项目，中标金额在1,500万至2,000万美元之间。目前公司正积极推进燃气轮机板块订单的商务洽谈与合同签署工作，相关项目进展将严格按照信息披露要求及时履行公告义务。

公司燃机业务核心竞争力主要体现在以下方面：一是技术优势，燃气轮机与压缩机技术同根、工艺同种、能力同源，以已验证的维修能力为切入点，通过与产业链主体深度技术合作，已快速形成燃气轮机维修、备品备件提供及机组成套解决方案的综合服务能力；二是供应链与交付优势，依托国内成熟的供应链体系，公司拥有显著的生产灵活性与交付周期优势，可实现对紧急订单的快速响应；三是成本与效率优势，相较于国际同行，公司具备明显的人工成本优势及更高的组织效率；四是市场与客户基础优势，公司布局国内外市场，已进入核心客户的备件供应与大修服务体系，并建立了覆盖多区域市场的客户网络。

**4.请问贵公司在战略并购层面，重点看好哪些细分赛道或领域？是否有具体的规划或实施路径？**

**答：**公司战略并购将紧密围绕“三机协同”核心战略推进，现阶段重点聚焦燃气轮机产业链，优先挖掘掌握高温合金精密铸造、部件延寿修复等核心独特工艺的优质标的，同时兼顾压缩机、汽轮机精密配套企业，以及CCUS、压缩空气储能等绿色装备相关细分领域企业。

在规划层面，公司遵循三项原则：一是技术互补性，标的公司需在相关领域拥有成熟技术，能与公司现有制造能力形成协同效应；二是产业链契合度，优先选择主营业务上下游及核心供应链环节的企业，确保并购后可快速融入公司技术体系与供应链体系；三是资源协同性，标的企业需具备与公司联合开展材料研发、标准制定及工程化验证的基础，以实现优势迭代升级。

**5.请问贵公司如何看待当前产业绿色转型趋势及非洲、南美新兴市场的发展机遇？请问地缘风险是否会对公司回款产生影响？**

**答：**我们长期看好全球产业绿色转型带来的中长期行业红利，全球能源低碳化、化工产业绿色升级已是确定性长期趋势，市场需求持续扩容，公司依托成熟透平装备技术，深度抢抓行业由传统化

	<p>石能源装置向绿氨、绿醇、CCUS、储能等清洁化装备迭代的结构性和机遇，持续丰富绿色成套产品矩阵，夯实第二增长曲线。与此同时，全球供应链重塑叠加非洲、南美区域农业现代化、本土化工基建补短板的刚性需求，当地化肥、油气、煤化工装备市场增量空间广阔，我们已将两大区域划定为海外核心拓展板块，持续加大渠道布局与项目跟进力度。</p> <p>针对地缘波动带来的回款潜在风险，公司搭建了完备的风控体系，业务端坚持“以销定产、预付定金、分节点排产”运营模式，供应链同步配套“以产订购”管控逻辑，所有海内外合同均标准化设置多阶段节点回款条款，在关键环节约定梯度付款比例，同时针对高地缘风险区域，同步配套多种风控工具，多维度对冲区域波动带来的资金不确定性，全方位筑牢公司现金流安全底座。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026年06月17日</p>