

证券代码：300435

证券简称：中泰股份

杭州中泰深冷技术股份有限公司
2021年4月30日投资者关系活动记录表

编号：2021-001

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 电话会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 参与本次2020年度业绩网上说明会的投资者 |
| 时间 | 2021年4月30日下午 15:00-17:00 |
| 地点 | 网络形式（微信小程序“中泰股份投资者关系”） |
| 上市公司接待人员姓名 | 副董事长兼总经理：章有虎先生 财务总监：唐伟先生 董事会秘书：周娟萍女士 独立董事：田园园女士 独立财务顾问：刘少波先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于2021年4月22日在巨潮资讯网发布了《关于举行2020年度业绩网上说明会的公告》（公告编号：2021-016）。公司于2021年4月30日通过网络形式（微信小程序“中泰股份投资者关系”）举行了2020年度业绩网上说明会，并针对投资者关心的问题进行了回复，具体的问题及回复如下：</p> <p>1、唐总，您好，能介绍一下公司的“设备制造+投资运营”双轨道发展模式吗？</p> <p>回复：您好，公司是深冷技术设备及工艺的提供商，目前已在能源化工、电子气设备制造领域取得了不俗业绩，同时也借鉴同行业优秀公司的业务模式，以设备制造为基础，同时投资各种工业气体运营。气体投资运营部分公司分了两大块，一块是天然气的运营，目前已通过收购中邑燃气落地；同时公司积极寻求各种合成气如氧、氮、氢、氦等气体的投资，目前合成气运营已陆续有项目推进。与设备制造不同，气体投资运营不但可以促进公司设备销售，同时可以增加客户黏性，抵抗设备销售的行业波动，良好的气体投资运行项目还可以为公司提供持续的利润及现金流。目前公司投资运营业务已逐渐步入正轨，相信在可预期的时间内，公司将真正走入设备制造与投资运营双主线的发展模式。</p> <p>2、请问公司的一般账期要多久，目前公司的应收账款金额较大，公司的应收账款风险是否可控？</p> |

回复：您好，公司设备板块的应收账款为客户的进度款及发货款，账期根据合同约定以及交付进度没有统一的标准，调试款、质保金账期在 12-18 个月；天然气板块中 CNG 业务账期为 3 个月内，工程客户账期为 1-2 年。公司一直重视应收款的回收，及时跟踪客户的资信情况，总体风险可控。

3、公司子山东中邑现在的经营状况如何？

回复：您好，公司的子公司山东中邑已超额完成 2020 年度业绩承诺，目前业务经营正常，未发现异常情况。且随着碳中和政策的持续推进，天然气分销的市场环境将会更加顺畅，为山东中邑业绩的稳定提供了良好的政策环境。

4、公司的天然气业务三种模式中哪种模式的市场占有率最高，相较于其他模式来说有哪些优势？

回复：您好，公司的天然气业务中，在特许权经营范围内，工商业、居民市场的占有率基本在 90%以上，竞争对手为 CNG 点供和 LPG。相比 CNG 撬车、LNG 业务，其优势在于客户稳定，价格市场化程度相对较低。

5、公司的“村村通”业务与多少村镇达成了合作意向？

回复：您好，公司已与陵城、临邑、夏津等数百个乡镇、自然村超十万户达成了“村村通”合作协议，覆盖面积超过 30%。

6、公司的板翅式换热器可运用于哪些行业？目前最大的客户每年的板翅式换热器的订单量有多少？

回复：您好，公司板翅式换热器主要应用于能源化工、电子气、氢能源、航空航天等行业，目前换热器前五大客户占据了公司销量的 50% 以上的比例。

7、您好，公司在氢能源的制氢-储氢-加氢站全产业链的布局能谈谈吗？

回复：您好，公司具备成熟的化石能源制氢技术，并在副产氢提纯环节有成熟业绩，同时，公司具备氢液化核心设备-板翅式换热器的设计及制造基础，并着力研发氢液化成套装置；在市场条件成熟的情况下，公司可借助子公司的成熟的加气站网络，布局气氢合建站。

8、年报期内海外出口业务稳步增长，公司现在在海外的市场情况。

回复：您好，2020 年，公司乙烯装置的深冷分离系统已出口至阿联酋，实现了大型乙烯冷箱的首次境外销售，为以后大型乙烯冷箱的出口打开了突破口，同时公司的空分装置也已成功进入巴基斯坦、玻利维亚等国，公司的换热器已随客户产品成功进入欧美高端市场。海外市场销售已逐渐步入正轨，为公司产品走出去奠定了品牌基础。

9、请问公司有在海外开设分公司的打算吗？

回复：您好，公司已在美国成立全资子公司，并与境外优秀人员合作开展欧美市场开拓业务，如果海外市场基础具备的情况下，公司会考虑在海外成立其他子公司或者分公司。

10、阿联酋 100 万吨/年乙烯装置于传统出口业务相比有什么不同吗？公司未来会主打这一类型的出口业务吗？

回复：您好，阿联酋 100 万吨/年乙烯装置是公司第一套出口的大规模乙烯装置，成为了继换热器、空分装置后又一进入国际市场的产品，这也为公司以后此类业务打开了突破口。公司有不同的业务板块，各板块均会加大境外销售力度，将公司更多产品推向海外。

11、2020 年疫情给公司各方面带来了什么影响？刘总能谈谈公司在 2021 年打算采取何种措施来消除这些影响呢？

回复：您好，2020 年疫情对公司上半年的销售形成了较大冲击，主要体现在下游客户未能及时复工造成的延期收货，延期招标等情况，导致公司上半年发货量以及新签订单的减少。同时由于疫情造成国际原油价格巨幅波动，公司天然气销售板块的加气站业务也受到低价海气的冲击，对公司 2020 年的业绩增长增添了许多压力。

随着疫情在国内以及世界范围的缓解，公司各项业务已基本恢复正

常，为弥补 2020 年疫情带来的负面影响，公司已加大销售力度，加强境外销售队伍的建设，同时调整公司经营模式，积极布局工业气体的投资运营，为将来业绩的稳步增长打下坚实基础。”

12、请问唐总今年公司目前下游需求情况可以介绍一下吗？景气度高吗？

回复：您好，在碳中和政策刺激以及石化、煤化工行业产能升级的背景下，公司下游行业迎来了一波投资小高潮，各项业务进展均有不错的业绩，新签订单持续增加，新的优质客户不断引入。在公司同时通过调整经营模式的配合下，下游景气度持续升高。

13、公司研发团队的激励和考核制度是怎么样的？

回复：您好，研发团队是公司技术的引领者，公司也非常重视对研发团队的建设以及激励，建立了与研发团队实际研发贡献相匹配的激励和考核制度，薪酬与研发贡献挂钩，并在适当情况下酌情考虑股权激励措施。

14、在光伏多晶硅领域，贵司是为通威股份的子公司供货多晶硅生产设备吗？

回复：您好，公司是深冷技术设备提供商，主要应用于能源化工、电子气、氢能源等行业，暂时未涉及多晶硅生产设备。

15、请田总预测一下，未来公司几块业务的收入占比情况，理想的结构是怎样的？

回复：您好，公司目前已全面进入“设备制造+投资运营”模式，未来，设备制造、天然气运营及工业气体投资几大业务将齐头并进。天然气板块稳步增长，深冷设备销售以及工业气体运营迅速增长，在可预期的将来，将形成以设备销售及气体运营为主，天然气销售为辅的业务结构。

16、Q1 的在手订单情况如何？目前排产情况如何？

回复：您好，公司已在 2020 年度报告中披露，截止 2021 年 3 月 31 日，公司设备销售在手订单共 15.86 亿。目前生产在紧张有序中进行，同时扩产计划也在快速推进中，届时产能瓶颈也会打开，缓解目前生产压力。

17、今年是否有外延并购计划？

回复：您好，公司密切关注碳中和背景下产生的新机会，若有合适的，具备广阔的市场前景且与公司现有业务形成互补，会酌情考虑外延并购计划。

18、您好，2020 年公司的营业收入较去年增长了 91.19%，增长的具体原因有哪些呢？在 2021 年打算采取什么措施来保持营业收入的增长呢？

回复：您好，公司 2020 年的增长主要来自于设备销售板块利润的增长，以及对中邑燃气并表核算。

2021 年，公司各大业务板块新签订单均有不同程度的增长，一季度末在手设备订单已达 15.86 亿元，同时公司积极落地工业气体投资项目，未来，设备销售与气体运营板块将成为公司利润增长的主要来源。

19、结合“十四五”，请问公司在这一背景下会怎样加强自身业务能力，抓住这一机会实现怎样的转型呢？

回复：您好，“十四五”以及“碳中和”背景下，公司所处的能源化工行业将会发生较大变化，高能耗高污染的产能将逐渐退出市场，这为公司的设备销售提供了新的机会，公司将抓住行业机遇，加大销售力度提升市场占有率扩大销售规模，同时，公司也将积极布局氢能源领域，加快气体投资等步伐，实现公司的平稳转型。

20、您好，请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势？

回复：您好，公司已在诸如 PDH、天然气液化、液氮洗、乙烯冷箱等细分行业取得领先地位，核心产品板翅式换热器在电子气装置的市占率更是在国产设备中遥遥领先。这是公司多年深耕行业的积累，并将继续加大研发、制造、销售的持续投入，保持并提升现有竞争优势。

| | |
|----------|--|
| | <p>21、请问现在公司整体的产能情况是怎样的？以及未来产能规划能谈谈吗？</p> <p>回复：您好，公司现在整体产能情况较为紧张，故扩产计划迅速推进中，有望在年内完成部分紧张产能的建设工作，打开产能瓶颈。待扩产计划全部完成后，公司产能将在现有基础上扩大两倍以上，彻底打开产能空间，为扩大设备销售规模奠定产业基础。</p> <p>22、请问公司的期间费用情况以及未来的走势情况？</p> <p>回复：您好，公司目前期间费用主要是人工薪酬和折旧，未来不会有较大变化，扩产计划完成后，折旧将会随之有所增加。</p> <p>23、刘总您好，能介绍一下公司的人才结构吗？</p> <p>回复：您好，公司目前大专以上学历人才已占公司员工总数 30%以上，并仍积极引入高端技术、研发人员，形成内部培养以及外部引进双轮驱动的人才架构。</p> <p>24、请问公司今年打算在产品研发上投入多少费用？</p> <p>回复：您好，研发投入是公司竞争优势的有力保障，公司将持续加大研发费用的投入，以保证公司研发实力走在国内前沿行列。</p> <p>25、公司今年有什么新技术、新产品吗，能介绍一下吗？</p> <p>回复：您好，公司将在原有研发项目基础上，积极推进氢能源、电子气等领域的深入研发，以提升公司的市场竞争优势。</p> <p>26、周总您好，请问公司遇到的最大的挑战是什么？</p> <p>回复：您好，公司面对最大的挑战也是最大的机遇，如何在碳中和背景下，保持公司原有竞争优势，并开拓新领域新市场，是公司正在积极应对的问题。</p> <p>27、我国碳中和任务在加速推进，会给公司带来哪些影响？</p> <p>回复：您好，碳中和给公司带来了极大的机遇，但也带来了巨大的挑战，碳达峰目标下，下游设备投资速度加快，给公司设备销售带来新的机遇，同时，碳中和也为化工行业带来新的挑战，如何降低排放、提高能耗，并探索二氧化碳的绿色应用将是行业的共同命题。机遇与挑战同在，公司也将积极调整业务重点，在保持原有市场份额的基础上，积极开拓新领域，实现平稳转型。</p> <p>28、请问公司未来 3-5 年的规划是什么？</p> <p>回复：您好，公司目前正积极挑战业务布局，以期在未来 3-5 年内实现公司设备制造及气体运营为主的营业模式，并在氢能源、电子气等行业实现新的突破。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2021 年 4 月 30 日 |

