

证券代码：300471

证券简称：厚普股份

记录编号：2021-002

## 厚普清洁能源股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

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 checked="" 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	中金公司高级经理陈桢皓 中金公司库静兰 中国人寿资产管理有限公司分析师刘子良 上海乾瞻投资管理有限公司研究员陆遥 华安财保资产管理有限责任公司权益投资部总经理助理李泉霖 深圳盈泰投资管理有限公司分析员陈少波 盈峰资本管理有限公司基金经理刘东渐
时间	2021年06月10日 14:00-16:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：胡莞苓；液空厚普总经理：刘兴；证券事务代表：陈强。
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、参观公司生产车间</b> 公司董事会秘书胡莞苓女士带领调研人员参观公司生产车间，并介绍公司氢能装备生产线、CNG装备生产线、LNG装备生产线及公司自主研发自动化生产线和立体库房等。 <b>二、投资者提问与解答</b> 1、董事会秘书介绍公司基本情况 公司以清洁能源装备制造起步，致力于成为“全球技术领先的清洁能源装备整体解决方案供应商”。公司业务涵盖装备制造、工程设计、燃气运营、物联网、技术服务等五大领域。公司产品已覆盖全国31个省级区域，同时遍布欧洲、非洲、东南亚、中亚、美洲等地区，应用场景包括英国伦敦LNG无人值守车用加注设备、俄罗斯超低温屏CNG加气机、新加坡LNG杜瓦瓶充装设备、中石化西上海与安智油氢综合能源站、北京大兴氢能科技园加氢站、张家口纬三路加

氢站、东江湖纯 LNG 动力客船、云浮“油气合一”趸船式 LNG 加注站等成功案例；公司合作的客户主要为中石油、中石化、中海油、各大燃气集团、各地交运集团、物流、港口码头等。

2、问：请问公司承建一个加氢站的成本分布是怎样的？其中哪些产品降本空间比较大？

答：一个加氢站可分为压缩机、储氢装置、加注系统，控制系统及安装等四大板块。其中，压缩机板块约占总设备费用的 35%左右，储氢装置板块约占总设备费用的 30%左右，加注系统板块约占总建设费用的 15%左右，控制系统及安装板块约占总建设费用的 20%。目前日加注量 1,000kg 的加氢站建设费用约为 1,200 万元。公司将继续致力于核心部件的国产化、规模化，以降低加氢站建设的成本，促进氢能产业的发展。

3、问：请问公司在加氢站装备领域的竞争优势在哪里？

答：1) 公司具备加氢站建设的 EPC 总包、设备集成、技术服务等覆盖整个产业链的能力。2) 在加氢站领域自主研发的核心部件，表明公司具有深度发展的空间。3) 公司和法液空合作，具有液氢等技术的引入通道和国际市场空间。公司在 2020 年承建了包括北京冬奥会加氢站、日加注量达 4,800kg 的北京大兴氢能科技园加氢站在内的多个国家级、省级氢能典型示范站，2021 年，公司将进一步提升在氢能加注装备领域的市场占有率和影响力。

4、问：请问目前公司在国内建设了哪些 70MPa 加氢站？

答：一汽丰田 2022 年冬奥会考斯特氢燃料车生产基地的 70MPa 加氢站项目，由公司提供成套设备和运营服务。中关村延庆园 70MPa 加氢站也由公司提供设备与安装服务，预计下月完成现场安装调试。

5、问：请问公司在加氢站建设中的哪些产品是自研自制的？

答：在公司建设的加氢站中，加氢机（包括加氢枪，质量流量计）、和站控系统及其他核心零部件均为公司自研自制产品，还有液氢真空绝热低温管、压缩氢气加气机检定装置、车载液氢储供系统也是自主研发。目前公司建设一座加氢站，最大承担的自研自制的产品约占 30%-35%。目前公司自行研发的活塞式氢气压缩机已经通过了 1,000 小时的连续运行测试，若未来研发成功并实现销售，预计最大承担的自研自制的产品将达 60%-70%。

6、问：请问公司未来业务发展方向在加氢站装备领域、天然气船用装备领域、天然气车用装备领域、民用产品、云技术等几类业务的偏重？

答：目前公司大力拓展氢能装备和天然气船用装备市场，但同时也将根据市场环境的变化，及时调整侧重点。此外，公司在开展氢能装备和天然气船用装备市场的同时，也将积极稳定公司传统业务，着力发展 LNG 重卡装备市场。

7、问：请问公司海外市场进军的计划与目前的进展？

答：公司国际业务作为公司“十四五”规划的重要业绩增长点，将着重于欧洲、俄罗斯、非洲等地区市场的开发，目前已分别实现了产品的规模化销售，取得了突破性进展。

附件清单（如有）	无
日期	2021年06月11日