

无锡化工装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>活动参与人员</p>	<p> Indus Capital Advisors (HK) Ltd 李威律 北京方圆金鼎投资管理有限公司 董能婧 博道基金管理有限公司 吴子卓 德邦证券股份有限公司 唐保威 东北证券 许恩源 广发证券 王宁 国联证券 张旭 杭银理财有限责任公司 陈立 嘉合基金管理有限公司 罗永超 开源证券股份有限公司 熊亚威 民生证券股份有限公司 罗松 上海承周资产管理有限公司 漆启焱 上海宽远资产管理有限公司 何潇 上海证券有限责任公司 刘阳东 拾贝投资 李昌强 泰康资产管理有限责任公司 段中喆 相聚资本管理有限公司 叶善庭 亿度商务信息咨询(上海)有限公司 谭震 永赢基金管理有限公司 许拓 浙江浙商证券资产管理有限公司 刘玮奇 中海基金 周天昊 中国国际金融股份有限公司 严佳 中信建投证券股份有限公司 邓皓烛 中银国际证券股份有限公司 曹鸿生 </p>
<p>时间</p>	<p>2023年5月17日 14:30~16:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司三楼会议室</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p> 财务总监、董事会秘书：徐高尚 证券事务代表：杨欢 </p>

交流内容及具体问答记录

一、公司在同行业间的竞争优势有哪些？

公司优势主要有：1、公司在技术实力、品牌知名度等方面在国内外市场具有较强的竞争优势，在行业内具有较高的知名度和较好的声誉，客户资源优势明显。国内有大中型石油炼化、基础化工行业客户，国际上有壳牌、美孚、BP 等客户。公司自 1984 年成立至今一直从事金属压力容器相关业务，多年积累，不断发展获得了优质的客户群体；2、公司在技术研发上持续投入，自主研发了以高通量换热器、高冷凝管换热器、降膜蒸发器等为代表的高效换热器类拳头产品；3、公司内部管理不断提升，国内外优质客户也会帮助我们共同成长。

二、公司高通量产品应用领域和竞争情况如何？

1、目前应用领域主要为大型乙烯、芳烃、乙二醇、丙烷脱氢等石油炼化、化工生产过程装置，也在积极向新领域拓展。
2、竞争情况：高通量换热管最早只有美国 UOP 公司生产，近几年情况来看，国内持续能做且有业绩的是本公司和广厦环能。公司生产的烧结型换热管是一种可以低温差、高效传热的换热管，具有自主知识产权。高通量换热器产品使用自己生产的高通量换热管。

三、公司 2023Q1 盈利能力有所下滑，是季节性原因吗？

今年 Q1 毛利率较高的高通量产品和外销占比较低是盈利下降的主要原因。公司前期毛利率较高，主要是高毛利的高通量产品销售占比较高(之前国内几个大炼化基地项目上获取了较多优质高通量产品订单)，另外前期外销的毛利水平和占比相对也高一些。

四、公司在手订单情况，尤其是高通量产品订单占比情况？

截至 2022 年底公司在手订单为 14.56 亿，订单结构与 2022 年度收入结构差异不大。非标订单金额有大有小，几十万甚至上亿的订单都有，大订单的交付波动会导致收入和利润产生阶段性波动。

五、高通量换热器和其它产品毛利率水平？

A：近几年高通量换热器毛利率在 40%以上，明显高于普通换热器毛利率水平。同时不同订单毛利率差异大，产品大小、材质类型、产品结构、技术难度、竞争格局都会影响合同毛利率，每个合同毛利率都会有差异。

六、2022 年石油炼化领域的收入下滑比较快，该行业未来展望怎么看？

参考中石油、中石化 2022 年年报披露数据，两集团预计 2023 年资本开支相比 2022 年有所缩减。长远的情况难以判断，个体方面感受不一样。年初至目前，公司新增订单总额同比有所增长。

	<p>七、公司在核电领域的业务情况？ 核电领域，公司主要和法玛通公司合作，供应的产品主要为安全壳过滤排放系统相关设备。该领域公司承接的订单量不大。核电领域订单生产周期较长，回款较慢。</p> <p>八、光热发电业务进展情况？ 光热发电有两个技术路线：塔式和槽式，公司具有竞争优势的油盐换热器产品是应用在槽式项目。目前国内槽式项目投资比较少，国内已商业运行的2个项目都有使用公司的油盐换热产品。近期，公司承接了宝武清洁能源槽式光热项目的油盐换热器订单。</p> <p>九、公司产能现状及新增建设情况？ 目前公司产能约为年产1.7万吨压力容器类产品，销售收入的增长主要是高价值的产品占比提升。1.2万吨高效换热器募投项目，预计2024年中期竣工，会逐步形成产能。</p> <p>十、去年外销占比14%左右，未来发展规划？ 近几年国内项目相对较多。今年业务人员会主动走出去，通过拜访沟通和技术交流，努力拓展外销订单，提高外销占比。</p> <p>十一、目前客户对交期要求是赶时间还是延期情况多？ 产品交付期通常不会提前，由于客户项目进程及非标设备生产特点，交付有所延后情况较为常见。</p> <p>十二、交付之后多久确认收入？ 公司内销是按产品交付到客户现场经客户签收确认后确认收入。公司不负责设备安装调试。公司发货前组织质量检验，通常客户也会派人到公司现场检验。</p> <p>十三、公司产品生产周期？ 生产周期长短不一，通常6-12个月，但也有超过12个月。</p> <p>十四、高通量渗透率不快，募投项目都是高通量，怎么匹配产能？ 金属压力容器大都是非标产品，产线具有一定的通用性。但从公司产能规划上，未来还是紧盯高效换热产品，做自己擅长的产品。努力拓展新市场和新领域。</p> <p>十五、是否会推出股权激励？ 有考虑，具体安排以后续公告为准。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>

活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）

无