

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：2023-006

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	中金公司 张琮翎 博道基金 吴子卓 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 杜新正 上海利檀投资管理有限公司 焦明远 HanJoint Asset WangYi 汇添富基金管理有限公司 陈潇扬 中融基金-SZ cross selling 焦阳 惠升基金管理有限责任公司 陈桥宁 银华基金管理股份有限公司 张珂 长江资管 姚远 个人投资者 郭星岩、鲁烁 美国友邦保险有限公司上海分公司 许敏敏 上海环懿私募基金管理有限公司 杨伟 北京宏道投资管理有限公司 卫保川 全天候私募证券基金投资管理（珠海） 胡聪玲 CICC 郭威秀
时间	2023年8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
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司介绍：</p> <p style="text-align: center;">一、公司半年度财务情况：</p> <p>1、营收与利润。2023年上半年营收16.7亿，同比增长4.15%，归母净利润1.84亿，同比增长了32.94%，扣非净利润1.78亿。同比增长41.40%。</p> <p>2、利润构成显著改善。毛利率大幅上升，主要原因是利润构成发生大变化，深冷设备板块贡献利润超过城燃。公司经营模式“设备制造+投资运营”，目前投资运营主要是城燃业务，2020-2022年之间一直是城燃贡献主要利润，如2022年城燃贡献60%，设备板块占40%。23年开始设备制造板块由于在手订单饱和，产能快速释放，发货及安装进度提升等原因，半年度设备板块实现净利润1.41亿，较去年同期增长82.64%，利润贡献占比72.51%，反超城燃。</p>

3、未来趋势：设备制造板块作为公司主体核心业务，也是公司战略重点，将努力保持稳定增长，与即将投产的气体运营成为公司持续的利润增长点。

二、公司业务情况：

1、设备制造：公司经营模式为“设备制造+投资运营”，设备制造全部采取订单式生产，2023年6月30日公司在手订单15.97亿元，较一季度略有下降，主要是一季度销售策略放弃了部分低毛利项目，公司已根据市场需求迅速做出调整，目前已恢复正常状态。同时下游LNG、煤化工以及石化行业市场需求以及储备项目情况比较乐观，公司有信心在23年取得更多新签订单。

2、投资运营：公司投资运营业务包含城燃，大宗气体/稀有气体投资。

大宗气体：山东章丘第一套设备安装调试已完成，目前处于下游客户调试阶段。有望在今年9月或10月正常供气。

电子特气：正在建设及取证，有望年底或明年年初试生产。

城燃：利润下滑。到今年7月份开始慢慢恢复到同期八九成，下半年有望能慢慢恢复至去年同期水平。

城燃利润下滑的原因：经济不景气下游用气量低迷；上游中石油中石化为消化储备而对市场做促销，对中小城燃造成冲击。公司一季度对整体用气量预判失误导致储备了较多高价气源，采购成本提升。目前影响因素均已在逐渐消除，城燃下半年利润修复可期。

新产品：绕管式换热器，首套产品运行情况良好，目前正在跟进新项目；LNG船用换热器，在中船有一套交付调试，第二套在工厂质检。已成功对美国船级社ABS出口LNG船用再液化设备，获得国际客户认可。

问题回答：

Q：H2各个业务板块的营收增速预计情况？

A：我们很少预测营收的增速，公司以利润为主要考核指标。从利润角度看，公司整体利润增速可期。业务板块看：1) 设备板块保持稳定增速；2) 城燃板块虽然今年保持增长可能性不大，但我们尽力控制下滑幅度；3) 运营板块预计9、10月会有正常的供气需求，但也会受到客户装置调整的影响，利润贡献暂时难以预测。总体而言，我们公司增速来自设备板块的高速增长。

Q: 目前整个公司产能利用率情况, 未来如何继续提高产销率?

A: 产能利用率情况: 公司长期以来受制于产能瓶颈。从 2019 年由于产能限制, 公司一度较为被动。近两年我们积极扩产, 新产能去年开始陆续释放, 今年发货速度明显提升, 产品品质也得到进一步保证, 市场上对我们的评价也较以往更好。以前产能以换热器的吨位为标准, 只有 1500-2000 吨的产能, 产能利用率很高, 几乎是满产超产运行, 目前扩产到 4000-6000 吨产能。实际产能利用率还在快速爬坡阶段。

产销率提升: 公司采用订单式生产以销定产。为了保证产销率, 公司会通过获取更多设备订单以及在设备投资方面来提供保障。

Q: 销售模式是直销还是分销?

A: 在国内市场, 我们采用直销模式。国内深冷厂家有限, 市场信息较为公开, 因此我们通过销售团队直接与客户沟通。**经销模式主要应用于境外市场,** 境外市场自去年开始订单和询价大幅增加。公司目前缺少境外直销团队, 所以主要通过境内销售团队与境外的代理商或经销商合作。

Q: LNG 液化装置毛利率水平、市占率, 未来产品是否有需要升级改造的需求, 天然气价格的变动是否会影响到液化装置的销售?

A: LNG 装置一直是公司重要的业务之一, 约占新签订单的 30%-40%。

毛利率: 不同项目会有一些波动。

市占率: 公司取得了很好的市场份额, 约占市场 60%-70%以上

天然气价格的变动的确会影响装置的销售, LNG 装置是将液态天然气转化为气态, 因此天然气价格的波动会影响到成本和利润。LNG 装置的市场敏感性不仅受天然气价格影响, 还受到许多其他因素的影响, 如项目周期、需求波动等。今年尽管天然气价格较低, 但市场上的 LNG 装置反而不降反增, 这是因为在装置建设周期内, 天然气价格可能会上升, 因此在低价时建设装置可以在未来获得较好的回报。另外, 市场上也有一些 BOG 提氮的装置。LNG 装置对价格有敏感性, 但是对于有建设周期的项目来说, 敏感性是有些滞性的。

Q: 氢能的核心技术在哪些领域, 有无相关订单收入?

A: 核心技术集中在氢气的制取、提纯、储存和消纳等多个环节。我们在这些领域的技术布局可以分为多条路线, 涵盖了不同的氢能应用, 如灰氢、蓝氢和绿氢等。

灰氢和蓝氢领域: 公司是国内做的最好的公司, 产能 40%-50%以上都在制氢, 不过目前制氢主要应用于化工领域。主要目标是降低制氢的成本, 提高制氢的效率, 以满足不断增长的市场需求。

绿氢: 要推动氢能产业的发展, 需要形成一个闭环, 将不同环节有机地连接起来, 从风光到电解水, 再到氢气的储存和消纳。公司在氢气的提纯和储运领域有着深入研究, 我们的目标是提纯氢并同时提高项目效益降低制氢成本, 以便进一步的应用, 这对于推动氢能技术的市场化应用至关重要。

储运和消纳: 公司完成了整体轻易化流程的设计, 仍在不断优化的过程当中。

研发部门反馈目前理论上的能耗已经达到了最先进水平。

氢液化：我们与国内科研机构（中科院、浙大）合作，预冷环节是我们公司在研发，也是该环节与中科院合作的唯一一家企业。如果这一领域将来大规模用于电解质制氢，并伴随着储运需求的增加，我们公司积累的技术资源可以迅速应用于这一场景。

消纳：巴斯福、美孚等国际化工巨头已经朝着绿色化工方向转变。我们在绿色化工领域也有所布局，例如绿氨的生产。绿氨既可以作为化工原料，也可以直接用作燃料，这与欧美国家已形成的氨直接燃烧技术相契合。

Q：制氢方面有配备电解槽设备吗？

A：目前还没有研发电解槽设备，因为碱槽已经相对成熟，碳槽要适配风光伏技术仍需探讨。如果要做电解槽，可能会通过投资或财务手段来进入 **PEM 槽领域**。我们公司更注重在氢的储运和消纳环节做好技术布局。

Q：公司换热器产品的市占率？未来如何扩大市占率？

A：国内市占率：占有率并不高，这主要受到了公司产能的限制。然而，随着我们隔壁厂房扩产的计划，我们的产能将会增加到 4000 吨至 6000 吨。随着产能逐步释放，我们的市场份额有望扩大。

海外市占率：我们的目标不仅是在国内市场占有率的提升，更加注重开拓国际市场。我们拥有许多外资客户，尽管以往由于产能有限，订单相对较少。但随着产能逐步释放，我们将加强与外资客户的合作，提高我们在外资客户市场中的份额。

Q：换热器今年在手订单，成套装置业务下游需求如何？

A：在手订单：换热器订单约占总订单的 10%-15%。

下游需求：下游需求包括空分装置和天然气液化装置以及石化、煤化工装置。今年空分装置主要受到石化项目的影响，在经济低迷的背景下，投资还在观望。根据我们了解，石化、煤化工等单体设备在内的项目储备仍然较多。

Q：电子保护气是否为国产替代产品？毛利率是多少？技术壁垒体现在哪里？下游客户有哪些？与国外厂家 AP 等差距体现在哪？

A：是。在过去的两年里，我们公司在国内的半导体设备、电子气体等领域都积极推动了国产替代的战略。目前国内的大部分需求仍然以外资为主，占比大约为 70%-80%，其他光刻类的气体国产化程度还不足 10%。过去外资晶圆厂都不接受国产气体，因为尽管气体在成本中占比较小，但它对整个产品线的良率影响重大，外资更相信外资厂商。然而，近年来，国产气体在华为等国内企业的带动下，开始逐渐取得机会。公司已经进入了国产的电子气体供应链，主要为高纯氮和超高纯氮。

技术壁垒：主要体现在气体纯度提升和杂质的减少上。通常需要通过深冷方法去除部分杂质，采用催化燃烧或分子筛等不同技术路径。目前国产化的装置中，催化燃烧技术尚不成熟，因此我们主要采用深冷技术。

毛利率：装置方面的毛利率保持正常毛利。

下游客户：主要是通过合作伙伴进入国产厂商的产业链。

差距：主要体现在技术路径的选择和在最终处理杂质的差异上，处理效率上也有一定差距。

Q：能源化工未来 3-5 年市场发展趋势如何？后续发力点主要是在石化业务上还是天然气液化业务？目前石化业务客户结构如何？未来如何开拓市场？

A：市场发展趋势：能源化工领域的发展呈现多元化的趋势。近年来，该领域出现了许多新项目，其中大部分都以环评为主要考虑因素，以实现减量置换。以煤化工为例，过去这些小型装置运营时亏损较多，但新型装置则获得了较好的盈利。煤化工领域现在既有新项目的建设，也有老旧装置的置换。同样的情况也存在于石化装置领域，市场上的石化装置规模越来越大，过去 50 万吨已经算是大型装置，而现在 100 万吨、150 万吨也成为了常态。在未来 3-5 年内，预计会有一些新增项目，同时也会涉及老旧装置的置换，因此对我们装置的需求仍然是有期待的。

发力点：公司的发力点并不仅限于单一的领域。公司在能源化工领域，涵盖了石化、天然气和煤化工等多个不同的产品线，由不同的团队负责，技术路线也多种多样。我们的策略**不是执着于某一特定行业**，而是依据不同产品线的市场需求，尽力在不同领域做到最好，竞争和抢占市场份额。公司的**战略重点可能更多地会集中在气体投资方面**，因为设备投资无论如何都是增量投资，气体运营对现金流和利润起到稳定的作用。

石化客户：目前国内的石化客户有大国企、央企（中石油、中石化），也有一些民企（恒力石化、中昆）。

市场开拓计划：通过技术的不断优化，降低设备投资成本 15%到 20%，并降低能耗 10%到 15%。能耗作为一个重要的指标，对于石化领域的客户来说非常关键，因此我们在能耗和流程优化方面提供技术支持。在市场开拓方面，我们不仅会维护现有的客户，还会加强与境外市场的互动。境外石化和天然气领域的订单逐渐增多，我们将通过投入更多资源，强化境外销售团队，包括直销和代理等方式，来扩大市场份额。