

证券代码：300950

证券简称：德固特

青岛德固特节能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-012

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
参与单位名称及人员姓名	中信证券 纪敏、中信证券 王文聪、中信证券 王伟达、中信证券 朱昱锸、鹏华基金 胡颖、诺德基金 尹旻、长城财富 江维、国联人寿 焦浩滢、睿华资本 朱崇玮、贵源投资 赖正健等机构及个人投资者
时间	2024年8月30日 16:00-17:30
地点	进门财经
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 宋超 副总经理、财务总监 高琳琳 证券事务代表 赵爽爽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司介绍及 2024 年半年度公司业绩情况</p> <p>公司是一家集设计、研发、制造、检验、销售、服务于一体，面向化工、能源、冶金、固废处理等领域，为全球客户提供清洁燃烧与传热节能解决方案，同时接受专用装备定制造。</p> <p>2024 年上半年，公司实现营业收入 2.74 亿元，较上年同期增长 68.67%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,831.41 万元，较上年同期增长 118.19%。</p> <p>公司聚焦中高端设备制造市场，保持强劲盈利水平，国际化优势不断凸显。2024 年上半年，公司整体毛利率为 40.31%，较上年同期增长 3.23 个百分点，其中，节能换热装备类产品营收占比 65.61%，产品毛利率为 43.17%，公司依托高端制造能力，毛利率水平远超同行均值；此外，境外销售营收占比 66.43%，境外毛利率为 48.64%，全球影响力及品牌价值日益增强。</p> <p>公司在手订单充足，彰显了未来稳健的增长态势。截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手未确认收入订单 5.15 亿元，同比增长 17.47%，其中海外项目订</p>

单 2.30 亿元，占比 44.73%。

2、2024 年半年度公司营收及净利润实现大幅增长的原因是什么？

答：公司上半年营收及净利润实现大幅增长主要得益于“国际化”路线的持续深入布局。通过多年深耕国际市场，借助技术实力、工期、质量和服务优势，公司品牌在国际市场迅速崛起，产品受到众多国际龙头企业青睐；此外，近年来公司持续加大国外市场的开拓力度，不断推进海外市场渠道建设和品牌推广，产品市场覆盖率和占有率不断提高，积累了大量的优质境外客户资源，建立起了覆盖全球的市场销售网络，保证了公司出口业务的持续增长。

公司 2021 年上半年至 2024 年上半年同期分别实现收入 1.05 亿元、1.18 亿元、1.62 亿元、2.74 亿元，其中境外分别实现收入 0.31 亿元、0.49 亿元、0.98 亿元、1.82 亿元，境外收入占比由 2021 年上半年的 29% 提升至 2024 年上半年的 66%，公司出海业务占比稳步提升。境外收入的持续增长是 2024 年上半年营业收入实现快速增长的重要原因之一。

近年来，公司海外市场毛利率基本维持在 50% 左右，出海业务毛利显著优于国内业务，随着海外收入的不断上涨，持续带动公司盈利水平的整体上升，这是 2024 年上半年净利润实现快速增长的重要原因之一。

3、公司产品的原材料是什么？原材料价格波动对毛利率的影响情况是怎样的？

答：公司主要原材料为特种不锈钢，相较于其他钢材，价格波动性较小。公司采用“以销定产”的运营模式，在定价和合同谈判过程中会充分考虑原材料价格波动，合同签订后会及时采购原材料，降低原材料价格波动对毛利率的影响；同时公司推动与关键客户建立战略性框架协议的合作模式，协议中约定主要材料价格区间，如果原材料价格波动超过一定比例，将相应调整销售价格。

4、公司在手订单情况如何？

答：截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手未确认收入订单 5.15 亿元，同比增长 17.47%，其中海外项目订单 2.30 亿元，占比 44.73%，公司在手订单充足，彰显了未来稳健的增长态势。

公司 2021 年、2022 年、2023 年及 2024 年上半年在手未确认收入订单量分别为 1.99 亿元、3.39 亿元、5.00 亿元、5.15 亿元，订单获取能力逐步增强，彰显了公司强劲的市场竞争力。

5、近年来，海外出口的主要增长国家有哪些？

答：近年来，公司海外出口增速较快的市场主要为欧美和东南亚市场，如美国、意大利、土耳其、巴西、印度、泰国、墨西哥等等。近年来，下游行业扩产和采购需求不断增长，新增产能释放较多，新建项目升级改造的需求较大。公司经过多年的海外市场深耕，与多家国际跨国企业建立了稳定的合作关系，公司凭借较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量、优势的产品价格赢得了国际客户的广泛认可，从而取得了较高的市场占有率。未来，随着下游产业的进一步发展，公司也将积极响应市场需求，紧跟行业发展趋势，持续深化与客户的战略合作。

6、公司半年度实现汇兑收益的原因以及怎么规避汇率波动对汇兑损益的影响？

答：公司境外销售主要以美元结算为主并持有较大规模的美元货币存量，随着上半年美元汇率的波动，公司在 2024 年上半年实现了一定的汇兑收益。鉴于未来汇率走势的不确定性，公司将密切关注国际市场环境变化并持续对外汇风险进行监控，合理通过外汇套期保值等多种途径来降低汇率波动带来的波动影响。

7、大规模设备更新改造的政策实施对公司下游需求的拉动作用是否显著？

答：该政策中要求的“实施设备更新行动”对公司下游需求的拉动带来了正向影响。该行动要求推进重点行业设备更新改造，鼓励淘汰落后产能，推动产业向高端化、智能化、绿色化发展，提升公司产业核心竞争力；围绕推进新型工业化，以节能降碳、超低排放、安全生产、数字化转型、智能化升级为重要方向，聚焦钢铁、有色、石化、化工、建材、电力、机械、航空、船舶、轻纺、电子等重点行业，大力推动生产设备、用能设备、发输配电设备等更新和技术改造。加快推广能效达到先进水平和节能水平的用能设备，分行业分领域实施节能降碳改造。严格落实能耗、排放、安全等强制性标准和设备淘汰目录要求，依法依规淘汰不达标设备。

公司在高温换热领域有优势技术，公司的节能换热装备可直接对化工、能源、冶金及固废处理等领域生产过程中产生的高温烟气，进行热能的高效回收利用，并返回系统强化生产反应。从而，为客户实现有效的节约能源和原材料，减少碳排放，为企业降本增效。该政策的发布有助于推动公司下游行业进行设备更新，选择更高效的节能换热设备。

8、公司产品的更新周期是多少？

答：公司定制化压力容器遵循国际或国内标准设计，设计寿命一般为 8-12 年；公司超高温换热设备由于设备回收能效高，但运行工况苛刻，更新周期根据下游公司具体工艺的不同和应用情况的不同而有所差异，一般约为 3-8 年。

9、如何看待公司在国际市场的前景？

答：公司始终坚持“国际化”战略，营业收入中超过 60%为海外订单。公司产品研发和市场战略主要聚焦中高端设备市场，在国际市场的发展前景广阔。与欧美等发达国家的竞争对手相比，公司凭借较低的用工成本、较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量、优势的产品价格赢得了发达国家客户的广泛认可，从而取得了较高的市场占有率；在非发达国家市场上，对于中高端设备产品由于客户国家中高端钢铁材料短缺，供应链、技术和质量相比国内较弱，公司凭借国内发达的供应链资源，优质的产品质量和技术优势，在该类国际中高端市场拥有较强的竞争力。

10、公司现阶段主要发展路径是什么？以及拓展新路径的思路是什么？

答：公司将紧抓“双碳”及设备大规模更新改造的战略机遇，聚焦节能环保、减排、减碳、可持续发展相关市场领域，在稳固传统优势行业地位的基础上，积极开拓污泥处理、废旧轮胎裂解处理、煤炭清洁利用等公司成熟技术的外延应用场景。发挥“保龄球效应”，借助与各行业头部企业、一流研发机构的合作机会，探索新的合作与服务模式，发挥产品应用在新行业的示范效应，为迅速打开新市场和业绩的快速增长奠定基础。公司现有产能虽然仍有可突破的空间，但目前公司整体产能趋于饱和，未来公司会探索进一步扩充产能，优化生产工艺，降本增效，实现公司的快速发展目标。

附件清单（如有）

无

日期	2024 年 8 月 30 日
----	-----------------