

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：2025-002

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	泰康资产：张厚喆 太平洋保险：恽敏 生命保险：何佳天 汇丰晋信：吴天奇、郑小兵、韦钰 华宝基金：高一丹 太平基金：邬熙哲 建信基金：林亮宏 重阳投资：张弛 兴全基金：李杨 长江证券：阮丹宁 东方红：李疆 东方财富：张哲源 华商基金管理有限公司：关俊伟 财通证券资产管理有限公司：许可 鹏华基金管理有限公司：刘玉江 易方达基金管理有限公司：黄鹤林 汇丰晋信基金管理有限公司：郑小兵 金信基金管理有限公司：谭智汨 博时基金管理有限公司：谢泽林 信达澳亚基金管理有限公司：李泽宙 农银人寿保险股份有限公司：王鹏 磐厚动量（上海）资本管理有限公司（分支）：孟庆锋 胡建芳 百嘉基金管理有限公司：黄艺明 摩根基金管理（中国）有限公司：赵隆隆 兴业基金管理有限公司：蒋晨龙 财通证券：何兵 长安基金：苏健 中加基金管理有限公司：苗超
时间	2025年3月24日、3月25日
地点	公司会议室——线上会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：周娟萍 证券事务代表：凌诗轶

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司介绍：</p> <p>1、制造板块 24 年基本情况</p> <p>新签订单 19 亿以上，基本完成年初目标，相较于 23 年（14 亿+）有 30% 以上的增长，海外订单占比 30% 以上。</p> <p>2、25 年整体规划</p> <p>城燃板块确保不发生进一步的大幅下滑；</p> <p>制造板块新签订单规划：25 年新签订单在 24 年基础上继续增长，各条产品线共同发力，海外继续积极开拓，国内重点区域重点开拓，集中精力跟进项目招投标进度。</p> <p>新的钎焊炉已投入使用，目前该钎焊炉规模为国内最大，国际领先水平，未来可加快交付节奏，25 年产量在 24 年基础上可继续增长，同时公司在海内外的接单能力进一步增强。</p> <p>海外订单一季度开始陆续发货，已开始释放业绩，预计 25 年设备板块营业收入结构将发生重大改善，海外收入占比超过 30%，可极大提高公司的综合毛利率以及盈利水平，确保公司制造板块利润实现新高。</p> <p>问题回答：</p> <p>Q：请问怎样拆分公司 2024 年预计利润以及新签订单？</p> <p>A：2024 年业绩预告中披露，不考虑商誉减值计提公司预计实现归属于上市公司股东的净利润 23,500 万元至 25,300 万元之间。城燃板块由于上游采购政策调整以及下游用气需求下滑，利润下滑幅度超过 60%，全年预计实现归属于上市公司股东净利润 5000 万上下（数据未经审计），设备板块实现归属于上市公司股东净利润在 2.1-2.2 亿之间。</p> <p>2024 年设备新签订单 19 亿以上，基本完成年初目标，相较于 2023 年（14 亿+）有 30% 以上的增长，其中海外订单占比 30% 以上。</p> <p>Q：今年一季度的设备发货情况以及城燃板块的经营情况如何？</p> <p>A：一季度开始，在手的海外订单开始陆续发货，部分订单已经可以在一季度贡献利润，但国内订单发货情况不理想。一季度都是设备板块发货最少利润最低的季度，预计今年发货将集中在 2、3 季度，单季度之间利润波动会比较大。</p> <p>城燃板块一季度情况更加恶化，23 年一季度城燃贡献了 3000 万左右净利润，但 25 年由于传统供暖季居民气继续亏损经营，下游工业需求持续萎缩，城燃板块在 25 年一季度出现了大幅下滑。</p> <p>综合来看一季度设备板块由于海外订单开始发货对业绩贡献较大，</p>
---------------------------	---

对冲城燃板块的下滑后一季度预计会有小幅增长。公司对 25 年业绩有信心，但并非每个季度匀速发货，一季度发货量相对较少，故若简单以一季度实现净利润乘以四倍预估全年将会出现较大的偏差。

Q: 请问海外订单主要分布区域及主要下游行业有哪些？

A: 公司海外订单主要集中在中东、东南亚、中亚地区，下游主要是石化行业。

Q: 请问公司海外订单近几年快速增长的原因是什么？

A: 公司在 20 年扩产的同时，已经开始着手准备海外大客户的供应商审核工作，经过 2-3 年严格的资质审核，目前已进入国际各大知名公司的供应商名单，从 23 年开始实现部分区域市场 0-1 的突破，并于 24 年持续增长，预计 25 年及以后竞争优势更加突显。

Q: 请分析海外出口的可持续性。

A: 海外化工投资方兴未艾，以中东为主的投资方建设热情较高，叠加“一带一路”各国的化工投资需求，市场空间比较乐观；同时公司以高品质、及时的交货周期以及良好的服务已取得沙特阿美、法国道达尔、现代、施亚德等国际知名工程公司及投资方的高度认可，市场竞争优势不断提升，海外销售渠道也在不断完善，为海外订单的持续性提供了很好的基础。

Q: 请问公司在海外市场的竞争格局如何？

A: 目前公司在中东、“一带一路”区域内主要对标全球排名前三的外资公司，由于国外业主以及工程公司严格的审核体系，国内很少企业能进入其合格供应商名单，目前竞争格局较好。

Q: 请问公司 24 年新签订单毛利水平如何？

A: 24 年海外订单毛利维持一贯水平，国内订单由于部分竞对的超低价策略，导致国内部分产品线毛利水平较 23 年有所下降。公司将通过优化流程设计、提升内部管理等方式对冲该等负面影响，相信随着公司收入规模的持续增长，边际成本下降，最终毛利水平影响幅度会在可控范围内。

Q: 请问新疆煤化工项目对公司新签订单是否有正面提升作用？

A: 新疆一直是公司重要的区域市场，已经积累了丰富的客户资源，若规划当中的项目落地，将会对公司订单有明显的提升作用。但目前紧密跟踪的依然是已经进入技术交流的部分项目，24 年市场关注的多数项目尚未进入设备的招标阶段。

Q: 请介绍一下城燃板块未来的情况。

A: 24 年造成城燃业绩大幅下滑的因素并未得到彻底改善，民用气

顺价没有得到政府相关部门的明确回复，下游需求依旧萎靡，预计短期内没有反转的迹象，未来盈利情况不容乐观。但由于燃气板块自 24 年开始在公司总体利润占比已经很低，只要全年不继续出现大幅下滑的情况，对公司整体业绩影响有限。

Q: 请介绍一下公司对员工持股计划方案的设想。

A: 目前持股计划草案已经公告，授予价格对标市价没有任何折扣，实控人参与部分认购，是基于公司对未来业绩实现的信心，也是对公司业务布局以及市场开拓方面的考验。

Q: 请问公司是否有除主业之外的新业务布局？

A: 公司主业目前已经进入稳步发展阶段，在主业之外公司也会根据资金情况以及现有技术储备和市场需求，通过参与财务投资、组建新团队、收购等方式实现新业务的开拓，公司目前的现金流以及业绩足以支持公司参与新科技的投资以及布局。

Q: 请问公司目前产能情况如何，能否支持公司主业的快速发展？

A: 公司扩产项目 23 年已全面投入使用，目前产能利用率在 60% 左右，板翅式换热器的主要生产设备在 25 年年初也已投入使用，可以支撑公司现有订单的及时交付，并且也极大提升了公司的接单能力，未来无论是国内煤化工项目的落地还是海外订单的增长，中短期之内不存在产能瓶颈。