

证券代码：300471

证券简称：厚普股份

记录编号：2025-004

厚普清洁能源（集团）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	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	机构参会者（排名不分先后）： 林锐基金 姬永锋；泰科富曼基金 骆明；银河证券 梁天文；韬扬略贸易公司 孙成刚；弈术投资 孙宏廷；普行资产 赵杰；上海掌赢投资 李辉。 个人股东（排名不分先后）： 李毅贤；徐秋云；蔡伟豪；吴鹏；卢永华；胡曼琳；马晓静；罗森；袁涛；钟山；廖华亮；肖曦；房斌。
时间	2025 年 9 月 17 日（周三）上午 10:00-12:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：胡莞苓；证券事务代表：陈强；成都厚普副总经理：沈乃晨；董办文秘：廖婷。
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司生产车间 公司证券事务代表陈强先生和董办文秘廖婷女士带领调研人员参观公司展厅，并介绍公司历史发展沿革、公司氢能核心零部件、氢能业务场景和应用案例等。 二、投资者提问与解答 1、董事会秘书介绍公司基本情况 公司成立于 2005 年 1 月 7 日，于 2015 年 6 月 11 日在深圳证券交易所创业板上市（股票代码：300471），是清洁能源加注装备整体解决方案提供商。经过持续不断的战略升级及产业拓展，公司业务已涵盖天然气/氢能加注设备的研发、生产和集成；清洁能源领域及航空零部件领域核心零部件的研发和生产；天然气和氢能源等相关工程的 EPC；智慧物联网信息化集成监管平台的研发、

	生产和集成以及覆盖整个产业链的专业售后服务。 2、问：公司航空板块业务利润怎么样？ 答：公司航空零部件业务主要由控股子公司嘉绮瑞开展，随着军工行业调整陆续完成，军工行业景气度将逐步修复，2025 年上半年公司航空零部件制造业毛利率较去年同期提升 8.26%。 3、问：公司船用业务和哪些船厂有合作？ 答：公司和中国船舶重工、汕头造船厂、重庆市大港船舶等均有合作。 4、问：连续亏损有没有扭亏的可能性？ 答：公司 2025 年上半年实现扣非净利润为正，受诉讼案件计提预计负债影响导致归母净利润亏损。公司未来将继续以天然气、氢能等清洁能源业务作为主要业务方向，并积极拓展仪表零部件、船用低温业务，大力发展航空装备业务，通过各子公司精准定位来整合内部产业链，不断优化生产效率，提升公司产品品质，开拓国内、国际新市场，持续推动公司高质量发展。 5、问：氢能规模化应用可能在什么时候？ 答：2025 年 5 月，国务院《制造业绿色低碳发展行动方案（2025—2027 年）》提出，到 2027 年在冶金、化工行业实现氢能规模化应用，并推广氢冶金等技术。此外，公司认为氢能在重卡、物流工业园区等特殊场景或更具有应用价值。 6、问：公司在氢能方面的优势？ 答：公司在氢能方面具有先发优势，自 2013 年起就积极开展氢能相关业务，是国内箱式加氢站解决方案服务商。公司在氢能领域拥有多年的技术沉淀，自主研发的多项氢能加注设备关键部件率先打破了国际垄断。公司在加氢站领域已形成了从设计到关键部件研发、生产，成套设备集成、加氢站安装调试和技术服务支持等覆盖整个产业链的综合能力。此外，公司已具备氢能“制储运加”全产业链的综合服务优势。 7、问：公司是否有分红计划和股权激励计划？ 答：公司目前暂不满足利润分配的条件，公司始终高度重视中小投资者的利益，后续将努力做好各项经营管理工作，不断改善经营质量及提升盈利能力，以更好地回报投资者。关于股权激励计划，公司会根据战略发展需要、人才结构优化要求及市场环境变化等因素，在适当时机研究符合公司实际情况的激励方案。
--	---

	8、问：相较于气态储氢和液态储氢，固态储氢有什么优势？ 答：三种储氢方式对应不同的使用场景，固态储氢最大的优势是更安全，氢气分子物理吸附在金属或合金表面后，不易发生泄漏或爆炸；且叠放后占地面积更小。目前公司固态储氢材料技术应用方向为氢能两轮车、氢能制储项目、应急电源等方面，未来将探索在重卡、乘用车方面的应用。 9、问：目前来看市场上氢能业务都不怎么赚钱，公司如何看待氢能持续投入问题？ 答：氢能作为清洁能源领域中极具潜力的新星，具有零碳排、高效能等优势，公司始终坚定看好氢能领域的业务发展，并将继续依托传统业务辅助氢能业务的发展。 10、问：近几年有很多大企业进入氢能领域，公司怎么保持竞争力？ 答：公司自 2013 年起就积极开展氢能相关领域业务，到目前已有 10 余年的技术沉淀和市场沉淀，公司也积极拥抱大企业进入氢能领域，期待带来更多的技术变革。但是公司在细分领域也更具有优势，自主研发的多项氢能加注设备关键部件率先打破了国际垄断，公司也将和氢能企业积极合作，共同促进氢能行业的发展。 11、问：公司海外市场开拓情况如何？ 答：公司通过德国、荷兰、法国、韩国及马来西亚等示范性项目的推广，借助“一带一路”政策，积极布局国际销售网络、推进公司产品在国际市场上的拓展。今年公司新签尼日利亚 CNG 移动加气站项目、巴新气化站及 LNG 站设计合同项目等。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 17 日