

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：2025-008

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
参与单位名称及人员姓名	广发基金 胡英繁； 华创证券 陈宏洋； 国泰海通 赵玥炜； 招银理财 朱贝贝； 国泰基金 戴计辉。
时间	2025 年 9 月 23 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 证券事务代表：凌诗轶
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍： 一、公司半年度及前三季度业绩情况： 1、收入及利润分析 2025H1 实现收入 13.02 亿元，较上年同期下滑 4.79%，主要是因为城燃板块收入持续下滑幅度较大。公司深冷业务（设备销售+气体运营）已反超燃气板块。2025H1 实现净利润 1.35 亿元，较上年同期增长 9.14%，其中设备销售板块实现利润 1.2 亿元，占比超过 90%。在城燃收入下滑带动收入整体下滑的背景下，设备销售板块表现出了强劲的利润贡献能力。 预计公司前三季度实现净利润 3.25 亿-3.55 亿，同比增长 71.36%—87.19%，预计扣非后净利润 3.06 亿-3.36 亿，同比增长 67.16%—83.58%。前三季度利润增速大幅提升是因为客户船期延期导致本该在二季度发货的部分订单在 7 月初发货，增厚三季报利润。 2、未来规划

未来设备销售板块依然是公司重点，海外开拓持续发力，目前公司在全球范围内的销售渠道越发成熟，客户对公司产品以及品牌的认可度不断提升，且在海外市场上公司主要对标全球前二的欧美设备厂商，竞争格局较国内友好，预计未来将成为公司订单的主要来源。

国内市场下游观望情绪浓厚，且竞争格局未有明显改变，公司策略是多维度加强销售力度，维持住多年苦心经营才取得的市占率，对于重点市场加大销售力量的投入，重点开拓。

城燃板块持续积极与当地政府进行民用气顺价的沟通，以及积极与政府协商政府欠款的回收，同时通过采取区域内持续开拓新用户、拓宽多元化购气渠道以降低采购成本的措施，度过行业低谷期。

对于新技术新方向，公司一向采取非常开放的态度，在技术积累的延伸领域持续开拓，将通过投资、自主研发、外部合作等方式布局新技术。

二、问题回答：

Q: 请预计 25 年全年新签订单情况，并预计未来海外订单签订趋势。

A: 公司年初制定的全年销售目标是在上年度基础上增长 20% 以上，目前仍比较有信心完成全年的销售目标。所有产品线同比增长。

海外市场需求广阔、公司销售渠道建设日渐成熟加之公司产品在全球认可度和知名度提升，我们有信心能够在未来持续提升海外市场的市占率，将中泰打造为深冷行业具有显著国际化竞争优势的公司，但具体订单签订情况还需看项目落地的节奏。公司目标是未来 3-5 年，每年海外新签订单的增速不低于 20%-30%。

Q: 请拆解设备端国内外收入、订单结构情况。深冷板块与城燃板块收入结构变化？

A: 截至半年报，设备板块海外订单收入占比已超 30%；上半年新签订单中海外订单占比已超 50%，在手订单中海外订单占比已近 40%。今年上半年设备板块业绩持续释放，带动深冷板块收入贡献率首次超过城燃板块。

Q: 请问公司与道达尔等知名客户、工程公司的合作契机是什么？

A: 公司一直以来都致力于海外市场的布局，在 21 年就着手准备资质审核，且目前已正式进入沙特阿美等知名客户的供应商名单，并已通

过海外多家知名工程公司的资质审核；加之公司是 AP、液空换热器和冷箱的供应商，奠定了公司海外市场的品牌基础。同时海外客户、工程公司在资质审核的验厂阶段，更加深入了解公司的业绩、产品的市占率等优势，提升了对公司产品的信任度。

Q：目前海外项目跟踪的情况如何？在手订单中海外订单的区域结构情况？海外订单交付周期一般需要多久？目前公司的产能能否支撑海外订单的增速？

A：目前海外跟踪的项目很多，涉及的产品已从冷箱、成套装置逐步扩展到天然气处理装置、工艺包等。

自 23 年海外订单爆发式增长以来，公司努力把握海外市场新一轮资本开支的浪潮，不断进行海外市场开拓，已将业务拓展至中东、中亚、欧美等多个区域。海外订单交付周期一般在 18 个月以上，2025 年海外订单已进入交付周期，并将持续贡献订单以及利润增速。

22 年底公司新产能投放后，目前公司产能利用率在 60% 左右，仍处于爬坡阶段，目前来看能够支撑未来 3-5 年内新签订单的增速。

Q：对于海外市场，公司今年是否有开拓新的区域？美国关税政策对公司的影响？出口海外的产品有哪些？

A：目前海外石油化工项目景气度依然不错，公司今年市场开拓的重点区域主要是中东、中亚、欧美，公司一直积极进行销售渠道的建设和完善，努力提高海外市场的市占率。目前公司在手订单中直接对美出口金额非常小，在整个在手订单中占比低于 1%，美国关税政策有稳定预期之后加之其本土石化项目的需求，有望给公司带来订单增量。目前出口海外的产品仍以冷箱和成套装置为主。

Q：公司今年海外销售团队的建设与往年相比有变化吗？

A：近两年公司海外销售力量逐渐增强，海外团队规模越来越大。

海外市场部门持续根据需求进行扩张，以保障有充足人员支持海外市场拓展和项目推进。国内各产品线的销售人员也在倾斜各类资源支持海外部门开拓海外市场，努力在国内市场和海外市场同时发力。另外，通过设立分公司、子公司以及与代理商合作，海外销售渠道建设也日益成熟和完善。

Q：请问公司在海外的竞争格局如何？海外订单是否具有持续性？

公司总体毛利提升的趋势能否延续？

A：公司多年来致力于海外市场的布局，目前已进入多家知名客户的供应商名单，并已通过多家知名工程公司的资质审核，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；且通过持续的海外订单交付，客户对公司产品以及品牌的认可度不断提升，竞争优势不断提高。在海外市场上公司主要对标全球知名的欧美设备厂商，竞争环境较国内较为友好。广阔的海外市场需求、逐渐成熟的销售渠道叠加公司品牌效应，未来海外订单增长具有持续性。

随着海外订单占比不断提升，公司总体毛利水平向上的趋势依旧存在。

Q：今年国内市场的整体情况如何？对于新疆煤化工，公司能参与的部分有哪些？目前公司新疆煤化工项目进展如何？

A：上半年国内市场观望情绪依然延续，公司也在积极调整销售策略，尽力维护多年来积累的国内市场份额。

公司主要参与国内煤化工深冷工艺段的净化和液化环节，在细分领域已取得国内领先地位，并积极提升大型空分成套业绩。

上半年公司已取得新疆第一套煤制气项目。新疆作为今年重点开拓的区域，公司加大销售力量重点开拓，这有助于公司及时获取项目信息、打通销售渠道、加速订单签订，若有项目大规模落地相信将为公司带来可观的订单增量。

Q：对于技术延伸方面，公司在液冷领域有何布局？

A：公司深冷技术已证实可迁移至液冷领域，目前公司内部已完成技术讨论并推进研发立项，正在团队组建过程中，在公司技术、制造以及销售基础框架都完善的情况下，将积极拓展在市场的布局。

Q：请问今年城燃是否有商誉计提的风险？

A：24 年年报中，基于当时对行业发展的悲观预测，已对城燃公司计提 3.24 亿的商誉减值。尽管 25 年上半年用气量依旧下滑、顺价暂未完成，但根据城燃公司半年度财务情况 and 对其下半年经营情况的预估，预计今年不会触发商誉减值。