

西子清洁能源装备制造股份有限公司投资者关系活动记录表

(2026-02-26)

证券代码： 002534

证券简称：西子洁能

编号：2026-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	浙商证券：李思扬、李晗玥； 鑫元基金：汪壑； 准锦投资：戴德舜； 浙商资管：周文超； 兆顺基金：钱之皓； 金恩投资：林仁兴； 壁虎投资：张小东；
时间	2026年02月26日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长助理：毛一恺； 董事会秘书：鲍瑾； 投资者关系管理专员：马颖妮；

投资者关系活
动主要内容介
绍

1、公司基本情况及主要业务介绍？

公司于 1955 年建厂，2002 年加入西子电梯集团，2011 年深交所挂牌上市，2022 年更名为西子清洁能源装备制造股份有限公司。公司主要从事余热锅炉、清洁环保能源发电装备等产品咨询、研发、生产、销售、安装及工程总承包业务，为客户提供环保设备和能源利用整体解决方案。

目前公司主要包括四部分业务：余热锅炉、清洁环保能源装备、解决方案、备件及服务业务。余热锅炉主要包括燃机余热锅炉、干熄焦余热锅炉、烧结机余热锅炉、水泥窑余热锅炉、电站锅炉及电站辅机等产品，客户群体包括五大电力、钢铁、建材、水泥等高耗能行业企业。清洁环保能源装备主要包括垃圾焚烧锅炉、生物质锅炉、废水废气废物（包括污泥）锅炉、熔盐吸热器、换热器、储罐及核电设备等，主要用于垃圾废物处理厂、石化厂、核电站和光热项目等新能源领域。解决方案主要包括但不限于以熔盐储能、导热油换热器、石化化工换热器、海水淡化装置、气化炉（容器、热交换器）等其他换热器及压力容器为核心设备等综合解决方案项目。备件主要包括过热器、省煤器等部件，服务包括技术服务、项目改造工程、维修维保等业务。

2、2025年公司最新订单情况？

2025 年，公司实现新增订单 59.98 亿元，其中余热锅炉新增订单 19.67 亿元，清洁环保能源装备新增订单 6.32 亿元，解决方案新增订单 26.88 亿元，备件及服务新增订单 7.11 亿元。截至 2025 年 12 月 31 日，公司实现在手订单 59.16 亿元，公司通过全面加强对订单质量的管控，优化订单结构，推动业务高质量发展。未来公司在四个板块业务确立了增长点机会并投入资源，力争提升公司整体接单能力。

3、公司在燃机余热锅炉领域有哪些优势及发展规划？

国内市场，燃机余热锅炉凭借低碳高效、调峰响应迅速的优势，成为解决传统火电启停慢、新能源不稳定的关键装备。公司在国内市场占有率超过50%，是国内燃机余热锅炉行业的领跑者，标志性项目包括北京奥运会配套的太阳宫

2×9F级项目、广东能源集团惠州大亚湾石化区综合能源站项目、东莞宁洲厂址替代电源9H级HRSG等。

海外市场，公司自2002年与美国N/E公司签订燃机轮机余热锅炉技术转让协议，是美国N/E公司全球最大的技术转让方。随着天然气新增装机需求扩张，公司凭借品牌效应、设备质量、交付服务多方面优势获得海外客户的认可，标志性项目包括巴基斯坦必凯9H级HRSG、尼日利亚12台9E燃机余热锅炉项目等。

全球天然气发电需求持续攀升（传统工业+AIDC供电需求），伴随国际关系缓和的契机，公司将紧抓机遇，加快全球布局，精准对接国际市场需求，全力推动燃气轮机余热锅炉全球化及北美市场的订单机会落地，持续提升“西子制造”HRSG在国际市场的竞争力和影响力。

4、公司余热锅炉产品毛利率是多少？

截止2025年上半年，公司余热锅炉产品综合毛利率29.68%，未来公司将在稳固传统锅炉业务现有市占率基础上，努力提高订单质量，提升毛利率水平。

5、公司 2025 年主要业绩情况？

2025年，公司加强销售订单质量管控，主营业务销售毛利率水平较上年同期继续提高；同时，公司加强应收账款及存货管理，营运资金占用总额有所下降，2025年度经营活动现金净流入明显提升，计提的预期信用损失及资产减值损失较上年同期减少，公司全年实现扣非归母净利润2.2亿元至2.8亿元，较上年同期大幅增长53.3%至95.11%，盈利能力大幅提升，公司业绩稳中向好。

6、公司国内 AIDC 领域有什么新进展？

1月16日，公司与北京清微智能科技有限公司正式签署战略合作协议。双方将围绕人工智能数据中心（AIDC）建设，推动算力和能源建设等全方位合作，共同开启“能源+算力”新纪元。此次双方的合作，核心在于实现“能源+算力”的协同创新，将技术互补性转化为切实的产业竞争力。根据协议，双方将充分发挥各自优势，协同开展合作和项目推进：

第一，共同推动绿色智算中心与储能设施的一体化建设。清微智能将提供基于可重构计算技术的高能效算力集群解决方案，西子洁能则量身定制以熔盐储能为核心的零碳供能方案，该方案可利用绿电储能，降低智算中心碳排放与用电成本。

第二，合作开展面向云厂商的绿色算力中心服务。清微智能负责提供算力底座与建设支撑，西子洁能贡献先进的储能技术与零碳建设方案，共同帮助云厂商优化PUE（能源使用效率）指标与可持续发展目标，拓展高增长市场。

公司熔盐储能技术在AIDC场景中展现出独特的适配性：一方面能实现电力的“移峰填谷”，有效平抑电网负荷波动，保障算力中心供电的稳定性与经济性；另一方面，其储热特性可与液冷等先进散热技术深度结合，为高密度算力集群提供高效、精准的温控解决方案，真正达成“电—热—算”一体化协同。

公司此次与清微智能的战略携手，是公司主动布局“AI+能源”交叉领域的关键一步。展望未来，双方将通过组建专项工作小组、建立常态化沟通机制，将协议蓝图转化为具体项目，共同探索算力中心储能的创新模式，为我国人工智能产业的绿色可持续发展，注入一股强劲而智慧的“零碳”动力。

7、公司应收账款有哪些控制措施？

随着业务开展，公司不断增强合同评审及客户风险评估力度，进一步完善风险管理控制体系，加强客户信用调查、授信控制、业务审批、资金收付、过程监督、回款等各个环节的内部控制，提高公司整体经营管理水平，严格防范经营风险；同时，公司组成专业应收账款管理团队，明确责任，对应收账款带来的风险进行提前预防，制定完整的内部管理奖惩政策，促进长账龄应收账款的回收，进一步改善公司现金流水平。

8、公司产品出海的渠道和优势有哪些？

公司主要采用国际国内总包方借船出海和业主直签两种出口方式，公司海外市场经过多年深耕，凭借品牌效应、设备质量、交付、服务等多方面优势获得海外市场的广泛认可，目前产品已经远销多个国家及地区。公司持续推进海

	外销售团队建设和资源投入，海外市场也是公司重点开拓的市场增长点。通过深化与“一带一路”地区客户的项目合作，进一步推动海外业务的发展，力争成为公司业务增长强有力的引擎之一。
附件清单 (如有)	
日期	2026年02月26日