

浙江杭汽轮动力科技集团股份有限公司

投资者关系现场活动记录表

编号：2026-012

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 ☐一对一沟通 ☒其他（电话会议、策略会）
参与单位名称及姓名	AGT PARTNERS、上汽尚欣资本、中非信银投资、前海开源基金、磐厚资本、光大资产、理成资产、南方基金、昆泰基金、招商信诺资管、国寿安保基金、南方基金、陆家嘴国泰人寿保险、博时基金、暖逸欣私募、华美国际投资、彬元资本、京管泰富基金、国联基金、东方基金、人保养老、锦文资本、知新资管、新华资产、宏利基金、建信养老、大家资产、国寿资产
时间	2026 年 9 月 1 日-9 日
地点	汽轮动力大厦会议室、策略会现场
上市公司接待人员	董事会秘书王钢及董办工作人员
投资者关系活动 主要内容介绍	交流内容主要如下： 1、公司工业汽轮机产品的情况 工业汽轮机是公司的传统核心业务，以“单台设计、单台制造”的个性化定制模式为主，根据客户工艺需求进行非标设计，具备高可靠性、高效率、高适应性等特点。应用领域主要为两类：一是工业驱动领域，主要用于驱动压缩机、鼓风机、泵、压榨机等旋转机械，广泛应用于炼油、化工、化肥、建材、冶金、环保等工业领域；二是工业发电领域，包括分布式能源站、企业自备电站、热电联产、余热发电、大型电厂给水泵驱动等。船用领域和核电辅助应急泵领

	域也有部分应用。 竞争格局方面，高端工业驱动领域主要与西门子、三菱等国际品牌竞争；发电领域主要为国内竞争对手，市场参与的主体较多。公司产品性能、能耗水平已达到国际厂商同等水平，能够与外资品牌在同等技术平台、同等价格条件下竞争，并在交付周期、服务响应、运维成本等方面具备一定优势。 鉴于国家推动逐步提高工业终端电气化程度，公司工业汽轮机业务的未来增长，将主要依靠海外市场拓展、存量市场挖潜（设备更新+节能改造）、新行业应用拓展、高附加值服务业务转型以及产品技术与成本的持续优化来驱动。公司持续加大海外市场开拓力度，目标海外市场主要包括中亚、东南亚、非洲及中东地区。随着海外项目的相继投产运行，公司及产品在海外市场的影响力和竞争力持续提升。 2、 公司合作技术燃机的业务情况 燃气轮机业务是公司“十四五”及“十五五”战略转型的核心方向。公司自 2005 年起与三菱合作，生产用于钢铁厂高炉尾气利用的燃气轮机 M251S。2015 年公司开始与西门子就燃气轮机业务进行合作，引入 SGT 系列机型（以 SGT-800 为代表），负责 SGT 系列产品在中国市场的推广及服务，累计实现市场业绩已超过 60 台套，合作范围从 SGT-300 逐步拓展至 SGT5-2000E 系列，合作深度持续加强。公司与西门子合作十多年期间，在天然气发电分布式能源领域获得批量订单，确立了行业影响力，并提升了公司的燃机成套和工程服务能力。 3、 公司自主燃机的情况、连云港示范项目最新进展情况 公司于 2014 年组建团队启动 50MW 等级燃气轮机的自主研发工
--	--

作。2019 年完成数字样机设计，2020 年至 2023 年先后完成涡轮、燃烧室和压气机实验，以及燃烧室加氢试验。2024 年完成首台样机制造。2025 年先后完成点火试验和满负荷试验。公司于 2026 年 5 月完成 72+24 小时满负荷连续运行试验，标志着公司自主燃机已具备商业化投运条件。后续公司将继续推进极限条件测试等试验。

2026 年 5 月下属子公司杭州汽轮新能源有限公司中标了连云港自主燃机试验和应用示范基地一期项目 EPC 工程。根据当前进展，连云港燃机示范项目预计于 2026 年内完成自主燃机的订单交货。

目前公司主攻 50MW 等级机型商业化，90MW 自主燃机项目完成立项已进入详细设计阶段，计划 2026 年内完成全部详细设计，是公司燃机谱系化核心储备机型。后续公司将综合考虑市场需求订单线索等因素推进其他机型的开发落地，适配更丰富的产品应用场景。

当前自主燃机的询单主要来自中亚、东南亚、中东、非洲及北美市场。后续自主燃机定价将结合市场区域、应用场景、行业内同等级产品价格等综合考虑。

4、未来 3-5 年公司的战略规划

“十五五”期间，公司将继续巩固高端工业汽轮机、燃气轮机为核心装备的基本盘，以技术引领发展，以投资赋能业务，全面推进企业转型升级，具体为推进产品业态升级，加速燃气轮机业务拓展, 落实燃气轮机与汽轮机并行发展, 促进产品多元化；推进企业业态重构，完成从传统制造企业向“服务型制造”企业的转型；推进产业业态突破，实现从传统的能源装备供应商向能源系统解决方案提供商转变。

公司坚持以自主创新夯实高端装备根基，以服务化、国际化提升长期竞争力，力争成为全球智慧能源与动力服务领域的重要参与者。

5、 公司目前汽轮机及燃气轮机产能情况

公司工业汽轮机依托临平制造基地，为柔性定制化产线，设计产能约 450 台（套）/年，产品功率覆盖 0.5MW-200MW，可根据订单情况动态调配产能。燃气轮机业务分为自主燃机（HGT51F 50MW 机型）与合作燃机（西门子 SGT 系列机型）两类。自主燃机业务配套建设有燃机试验中心，本体设计产能为年产 10 台套，目前处于产业化起步阶段，公司将根据商业化订单落地节奏，通过利用现有产能储备及汽轮机产能切换等方式稳步推进产能释放。合作燃机业务，由外方提供主机本体，公司负责系统集成或项目总包，产能可匹配市场订单需求。后续公司将结合市场需求、订单储备及供应链配套情况，统筹产能规划，稳步推进燃机产品需求扩张下的交付工作。

6、2026 半年度报告情况

2026 年上半年公司实现营业收入 28.81 亿元，同比增长 14.23%；归属于上市公司股东净利润 2.54 亿元，同比增长 64.54%；经营活动现金流净额 1.97 亿元，同比大幅改善。其中工业汽轮机业务实现收入 21.2 亿元，毛利率 29.56%；燃气轮机业务实现收入 2.17 亿元，服务业务实现收入 3.56 亿元。本期综合毛利率 28.35%，盈利质量显著提升。公司工业汽轮机业务保持稳健，自主 HGT51F 燃机进入产业化落地阶段。公司董事会提议中期每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税）。后续公司将持续深耕高端透平装备，推进燃机产业化与海外市场拓展。

7、公司海外业务的进展如何？

公司持续加大海外市场开拓力度，海外业务稳步推进，重点布局中亚、东南亚、中东、非洲等 “一带一路” 沿线区域，以跟随国内总包商配套供货为主，部分项目直接对接境外业主。工业汽轮

	机海外订单实现较好增长，已取得中东、拉美、北非核心油气区域关键用户供应商准入资质，海外 EPC 及成套项目落地，标杆项目顺利投运。自主 HGT51F 燃机海外询单逐步增多，公司同步推进国际认证与市场推广。海外业务受地缘政治、项目周期等因素影响存在不确定性，公司将结合项目风险评估稳步拓展。 本活动记录表中的相关数据预计或预测、业务规划或展望，不代表公司承诺，敬请投资者理性投资，注意风险。
附件清单	无