

张家港富瑞特种装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023002

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <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	财通证券 何兵、财通证券 薛昊、财通证券 曹伟、财通证券 开心、非马投资 张齐嘉、中信建投证券 李长鸿、纽富斯投资 徐继强、长江证券 屈奇、华泰资产 林子傲、东方资管 秦旭文、金科控股 吴泰谷、诺德基金 阎安琪、国金证券 商鸿宇、国金证券 徐霞冰、华夏基金 戴芳哲、朱雀基金 胡旭、朱雀基金 马骁、五地投资 成佩剑、安信证券 温晨阳、友安众晟 张恒辉、东北证券 赵哲、东北证券 唐凯、广发证券 汪家豪、广发证券 黄晓萍、华泰证券 李思佳、蒙森投资 余红伟、准锦投资 富业豪
时 间	2023 年 10 月 31 日 14:00-16:00
地 点	公司会议室
上市公司 接待人员 姓名	董事会秘书 于清清 证券事务代表 赵佳慧
投资者关系活动主要内容	
<p>本次活动主要采用解答投资者提问的方式进行，主要内容如下：</p> <p>1、请介绍下公司的主营业务有哪些？</p> <p>答：公司的产品根据应用领域及客户所处行业的不同，主要分为 LNG 应用装备、重型装备、LNG 销售及运维服务，具体情况如下：</p> <p>LNG 应用装备产品主要是 LNG 的储运和终端的车船应用装备，主要产品有 LNG 车（船用供气系统、LNG 槽车、LNG 罐箱、速必达及系列低温阀门产品，今年其中的 LNG 车用供气</p>	

系统产品销量增速明显，已形成较大的市场规模。

重型装备产品主要是各类化工及海工等方面的塔器、换热器、反应器等压力容器，是全部出口销售的，今年市场订单情况良好，销售规模也不断扩大，已形成较为稳定增长的收入和利润来源。

LNG 销售及运维服务是指公司在中西部等地区进行的偏远井口气液化处理服务及相关的 LNG 销售服务业务，这方面业务是公司近年新开拓的制造业+服务业的业务模式，市场空间很大，已形成一定规模的 LNG 液化处理能力，业务规模增速迅猛。

2、公司今年前三季度销售和利润同比增长不错，面对 LNG 重卡市场火爆的情况为什么第三季度利润增幅不大？

答：公司今年前三季度的 LNG 应用装备、重型装备、LNG 销售及运维服务三大块业务均保持了较为稳定的增速，给公司带来了较大的营业收入增幅和相应的利润。其中主营产品之一的 LNG 车用供气系统产品自今年 2 月份以来市场逐步回暖，下半年增速开始扩大，供需出现了一定缺口，公司在 9 月份开始进行提产，但是因为供应链和招工等瓶颈问题，导致产能释放较慢，后面产能会稳步提升，有望进一步提升盈利能力。

3、今年来国内 LNG 重卡市场火爆，公司的 LNG 车用瓶产品目前产能如何，公司如何看待这方面市场？

答：公司的 LNG 车用供气系统产品已有十多年的发展历史，公司不断引领产品技术革新，从小型单瓶组到双瓶组，再到目前市场流行的 1000L、1350L、1500L 车用瓶产品，公司一直保持着技术的先进性和品牌优势。在国内的主要为长距离干线运输的重卡行业中，目前来看燃油重卡和燃气重卡仍然占据主流地位，目前国内的 LNG 价格相比柴油价格优势明显，并且燃气重卡的环保达标程度更高，随着国内经济形势逐渐复苏和对商用车减碳要求的提高，燃气重卡的市场需求潜力很大，目前公司的 LNG 车用供气系统产品市场销售较为火爆，公司该产品目前的日产能约 200 多套，正在进行产品流水线改造、新增设备等以扩大产能，11 月份改造完毕后预计设计日产能可达 300 套以上。

4、公司认为 LNG 车用瓶市场未来发展趋势如何？

答：今年以来 LNG 重卡在整个重卡市场的占比不断提升，9 月份已经达到 30%左右的历史最高水平，这符合国家大力支持低碳环保和清洁能源应用的政策导向，未来如果能将这一渗透率水平保持下去，则燃气车尤其是 LNG 重卡的推广应用将进入一个新的阶段，有望迎来长期稳定的规模增长。

5、公司 LNG 车用瓶的竞争对手主要有哪些，公司的产品市场占有率有多少，客户主要是哪些，产品售价有提升吗？

答：公司 LNG 车用供气系统产品的竞争对手主要有致远新能、山东奥扬、中集圣达因等；公司产品的市场占有率约 20%-30%；主要客户有一汽解放、东风商用车、中国重汽、陕汽商用车等国内主流重卡生产厂家；产品售价目前稳中有升，客户的付款条件已更为优越，公司要不断加大研发投入、提升产品的技术含量和附加值，同时加强生产流程管理、降本增效，扩大盈利水平。

6、对于公司 LNG 车用瓶的毛利率水平走势如何看待？

答：公司为装备制造企业，不可避免地存在市场竞争激烈和产品价格竞争的问题，公司需要通过加大研发投入来提升产品的技术含量和附加值，从而带来售价的提升和盈利的增长，这才是一种长期可持续的企业行为，单纯的短期涨价不可能维持公司长期的盈利增长和毛利率水平。多年来公司在 LNG 车用瓶方面一直重视研发投入和提高产品技术水平，率先开发大容量、轻量化的 LNG 车用供气系统，提升下游客户的市场竞争力，提升终端客户的使用经济性，这是公司保持核心竞争力的根源所在。

7、公司 2022 年重型装备销售约 3.7 亿，今年上半年销售 4.25 亿，这方面的业务增长的不错，能否详细介绍下具体情况？

答：公司的重型装备业务是全资子公司富瑞重装负责实施的，公司于 2015 年在张家港港兴码头边投资新建了富瑞重装厂区，在此之前该业务已在本部厂区已开展超过十年，新厂区的地域优势进一步增强了公司大型、重型装备的设计制造能力，经过近几年的不断努力，

富瑞重装已进入世界油气行业龙头企业如壳牌、埃克森美孚、BP、道达尔和空分巨头法液空、AP、林德以及总承包公司如美国福陆、日本日挥、韩国三星、现代等的全球战略合格供应商名单，富瑞品牌逐渐在国际市场拥有了行业知名度和认可度，具备了较强的市场竞争力，海外市场订单持续饱满，已经成为公司重要的产品市场和利润来源，为公司的经营业绩提供了有力保障。

8、公司重型装备的制造周期大概多久，产品产能和在手订单情况如何？

答：公司重型装备因产品规格较大，产品设计制造周期约半年至一年，重装基地的设计产能约可实现年销售额 10 亿元以上，目前在手订单超 10 亿元。

9、公司重型装备业务发展的不错，这方面有什么竞争优势吗，竞争对手的有哪些？

答：公司的重装装备制造业务已开展了快 20 年了，拥有着丰富的符合国际化标准的非标压力容器制造经验，并通过多年努力成功进入了世界大型工程公司的合格供应商名单，依托制造厂区在长江码头边的地理优势，公司在大型装备制造方面的优势明显，国际市场竞争力不断凸显。目前重型装备业务的主要国内竞争对手有锡装股份、南京中圣、森松国际等公司。

10、公司 LNG 销售及运维服务业务近年来发展迅猛，能否详细介绍下该业务模式和未来发展情况？

答：实现装备制造与能源服务两业融合是公司最重要的创新发展战略之一。公司于 2020 年设立控股子公司富瑞能服，依托公司原有成熟的 LNG 小型液化装置产品制造能力，紧跟国家能源发展战略，中石油、中石化在中西部地区大力开发利用偏远井口气资源的契机，针对储气量较小、开采周期较短的偏远井口气田给气源业主方提供全套天然气液化服务，降低了气源业主方的运营风险和管理难度，打造与气源业主方的伙伴关系，实现了与客户的“互利共赢”，并根据不同客户的需求，向客户提供 LNG 销售业务的配套服务。该业务近年来发展势头迅猛，并且中西部天然气的储量较大，未来如开采力度进一步加大该业务将会迎来更大的发展空间。

11、公司 LNG 销售及运维服务业务的规模有多大，盈利能力如何？

答：公司目前有 LNG 液化服务项目十多个，LNG 日液化处理量约 175 万方，明年日处理能力预计可超 200 万方，LNG 运维服务主要服务天然气产业链上游，符合国家扩大国内天然气开发力度、降低能源进口依存度的战略方针，具备巨大的发展空间和长期发展的潜力。公司原有的 LNG 车、船用供气系统产品主要服务天然气应用产业链下游，通过布局天然气应用产业链的不同环节，可以平衡天然气价格波动给公司业务带来的不确定性，维护公司的经营平稳，降低市场风险对公司盈利水平的影响，为公司实现长期可持续发展带来了有效的支撑。

12、公司在氢能源方面有什么产品或者布局？

答：公司目前有高压氢阀类产品批量对外销售。根据公司已有 LNG 低温产品的制造经验，公司致力于液氢应用装备产品方面的研发和制造，目前正在进行氢燃料电池车用液氢供气系统及配套阀门的产品研发，已有相关产品样品；并在进行氢燃料电池系统部分零部件如氢气喷射阀、引射器、循环泵等产品的研发，为未来氢能源产业和液氢装备的市场应用做好产品和技术储备。

13、公司整体未来发展的方向是什么？

答：公司将紧跟国家“双碳”战略方针的指引，大力推广清洁能源和新能源应用，致力于高端装备研发制造和国产化替代，提升低温应用装备、重型装备、LNG 装卸设备的市场占有率和销售规模；同时继续深入推进“制造业+服务业”创新商业模式，大力发展 LNG 运维服务业务，提升公司整体盈利能力。

附件清单	无
日期	2023 年 10 月 31 日