

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：2025-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他			
参与单位名称及人员姓名	阳光资产 李曦辰 嘉实基金 翟放 国联安基金 李阳东 南方基金 曹群海 朱雀基金 许可 富安达基金 路旭 国联安基金 李阳东 诺德基金 牛致远 兴证自营 屈扬 摩根基金 陶雨涛 上汽金控 黄杨 贝莱德基金 杨雅童 华泰柏瑞 钱建江 中银国际 顾真 盛熙基金 谢炳东 国信证券 无双 杜松阳 西南证券 张艺蝶 东北证券 徐宇星 申万宏源 傅浩玮 华安证券 徒月婷 东方机械 刘嘉倩 东北电信 王浩然 华创机械 陈宏洋 中信建投 李长鸿 方正机械 刘博彧 天风机械 薛长安 广发机械 范方舟 其他机构投资者： 黄启川 梁勤之 王钟琪 余崑			
时间	2025年1月22日			
地点	公司会议室——线上会议			
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			

公司介绍：

1、商誉计提背景

24年城燃板块截至三季度利润5200万左右，四季度单季度在计提坏账准备后亏损，全年预计净利润5000万左右，较上年全年下滑幅度超过60%。原因是上游采购政策调整，民用气与工业用气采购价格并轨，下游顺价机制不畅，民用气亏损经营，同时下游用户用气需求不振，24年总销气量较上年减少幅度超过20%。上游采购政策调整对中邑燃气造成的影响不可逆转，下游用气需求目前看没有好转的迹象，根据以上因素，公司重新对未来经营情况进行预测，中介机构审慎评估后预计计提商誉减值3.13亿。

商誉原值4.49亿，本次计提商誉3.13亿以后尚余1.36亿的商誉余额，公司未来将会积极与当地政府协调民用气顺价工作，通过内部采购成本管理等措施，稳定中邑燃气未来的经营业绩，确保25年不会发生进一步的大幅下滑。

2、制造板块24年基本情况

新签订单19亿以上，基本完成年初目标，相较于23年（14亿+）有30%以上的增长，海外订单占比30%以上。制造板块在收入略有下滑、人工工资和折旧费用大幅增加的情况下，利润仅有小幅度波动，24年整体业绩质量较高。

3、25年整体规划

城燃板块确保不发生进一步的大幅下滑；

制造板块新签订单规划：25年新签订单在24年基础上继续增长，各条产品线共同发力，海外继续积极开拓，国内重点区域重点开拓，集中精力跟进项目招投标进度。

新的钎焊炉已到位调试完成进行试生产，目前该钎焊炉规模为国内最大，国际领先水平，未来可加快交付节奏，25年产量在24年基础上可继续保持20%以上的增长，同时公司在海内外的接单能力进一步增强。

海外订单预计一季度开始陆续发货，可开始释放业绩，预计25年设备板块营业收入结构将发生重大改善，海外收入占比超过30%，可极大提高公司的综合毛利率以及盈利水平，确保公司制造板块利润实现新高。

投资者关系活动
主要内容介绍

问题回答：

Q：商誉计提之后，山东中邑还有多少应收账款？

A：山东中邑应收款主要是德州部分区域村村通煤改气工程的应收款，截至24年末账面余额1.4亿不到。目前已与部分地方政府签订了偿付协议，25年若政府能够按时偿付，坏账计提不会大幅增加，但若政府未能及时履约，大概会计提2、3千万坏账准备，影响25年净利润水平。

Q：请问公司如何做到24年订单增速达30%？

A：行业对石化类订单的结构需求未见明显下滑，目前全球石化投资依旧方兴未艾，公司竞争力持续增强，国内客户以及海外用户对公司产品、服务、交货能力的认可度稳定提高，订单获取率上升。

Q：关于媒体对公司《中泰股份拟计提商誉减值超3亿元，意外预亏背后牵出一笔“离奇账”》一文中提出的疑问怎么看？

A：2018年底公司收购山东中邑重大资产重组的备考报告中，根据评估报告商誉有7.88亿左右。在审核中重组审核委员要求在后续合并日可辨认资产及商誉初始计量时，对合并日的特许经营权确认公允价值。评估机构后续在合并日重新对特许经营权出具了公允价值的评估报告，增加了无形资产--特许经营权的评估值2.56亿，在剩余特许经营权年限内逐年摊销；同时根据由于山东中邑2019年1-10月实现净利润约8300万，净资产增加进一步减少了2019年10月31日的商誉估值，商誉账面余额调整为4.48亿。

该调整是在重组委的指导下进行，并对评估报告以及财务报表进行了修正，并无文中所提的例如“多计无形资产、少计商誉金额”的情况。并且，此特许经营权无论是计入商誉或者无形资产，对本次商誉减值的计提金额均没有影响。

Q：24年海外订单占比？

A：30%以上。

Q：煤化工、海外订单、24年整体的毛利率情况？

A：24年海外订单毛利率没有下降，具体可参考公开的定期报告，不同时期略有不同；

国内23年订单毛利没有发生重大变化，但24年国内订单部分产品线由于竞争对手超低价报价策略导致行业毛利率明显下滑，公司为维持市场份额，会选取较为优质项目承接，并战略性放弃低质量订单，同时通过采购成本控制、内部管理提升等方式对冲项目报价下降带来的利润挤压，并提高海外订单占比从而提高公司综合毛利率。

Q：相比25年，请预计26年设备板块综合毛利、净利率的情况。

A: 由于 25 年营业收入中, 可确定性的海外收入占比将大幅提高至 30% 以上, 目前预计 25 年毛利率可观, 从 26 年将要交付的订单结构来看, 海外订单占比依然较高, 初步判断 26 年毛利率水平较 25 年不会发生重大变化。

Q: 特朗普加大旧能源资本开支, 请问公司在美国是否有团队储备?

A: 美国本土并非公司目前海外市场的主要区域, 公司海外销售以子公司+代理为主, 销售渠道铺垫比较充足。美国子公司合伙人在海外市场有较高的行业影响力, 技术交流及销售能力基本可适应海外市场需求。目前制造仍然依托国内工厂, 但会根据市场开拓情况以及各国关税政策进行动态调整。

Q: 24 年新签订单是否涉及新疆煤化工? 25 年怎么展望?

A: 新疆一直是公司重要的市场区域, 24 年取得的订单中有部分是来自新疆地区, 借助公司在煤化工细分市场领域有较高的市场占有率及业绩, 将有希望在新疆煤化工发展过程中获取更多订单。

Q: 请分析目前国内竞争格局。

A: 公司在多个细分领域市占率国内领先, 国内有成熟业绩的供应商并不多, 竞争格局较好。但竞争对手的超低价策略会对行业造成重大冲击, 也对我们的毛利率造成一定程度的影响。