

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

(2026-01-21)

证券代码： 002534

证券简称： 西子洁能

编号： 2026-001

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 checked="" 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：余炜超、何兵； 长江证券：屈奇； 广发基金：柴嘉辉； 东方基金：高强； 安联资管：彭婷； 拾贝投资：李长鸿； 红土创新基金：郑伟佳； 附加值投资：程晓鑫； 慎知资产：赵宇达； 浦银安盛基金：胡舜杰； 理成资产：陶然； 杭州同巨：杨坤奎； 淳厚基金：王朝宁；
时间	2026年01月20日—2026年01月21日
地点	公司崇贤基地及会议室

上市公司接待 人员姓名	<p>董事会秘书：鲍瑾； 投资者关系管理专员：孟雪瑶；</p>
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、公司基本情况及主要业务介绍？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>2、公司未来主要增量市场方向？</p> <p>(1) 海外市场，主要利用自身优势产品（如燃机余热锅炉）打开国际市场，提升产品国际市场占有率，以及拓展海外OEM市场。</p> <p>(2) 新能源及储能市场，主要是依托熔盐储能核心技术，拓展其在光热发电、用户侧储能、火电灵活性改造、零碳园区、AIDC等更多能源利用场景开展应用，如用户侧储能模式未来将是国内工业客户解决蒸汽需求的一种重要解决方案，熔盐储热技术凭借储能容量大、使用寿命长、安全性高、储热成本低、环境友好、适用范围广等诸多特性与优势具有广阔的应用空间。</p> <p>(3) 核电市场，公司紧抓核电市场机遇，通过在崇贤制造基地升级建设核</p>

电专用制造清洁车间，提升公司核电产品制造承接能力，支撑、推动核电业务快速发展。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、公司产品交付周期有多久？

公司锅炉类产品属于非标产品，按客户需求定制，国内项目交货周期一般6-12个月，海外项目会略长，备件类根据客户需求即时维护。

8、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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>9、公司产品出海的渠道和优势有哪些？</p> <p>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引擎之一。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2026年01月20日—2026年01月21日