

证券代码：832662

证券简称：方盛股份

公告编号：2025-003

无锡方盛换热器股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他（投资者线上交流会）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025年1月16日

活动地点：线上会议

参会单位及人员：开源证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、联储证券股份有限公司、江海证券股份有限公司、第一创业证券股份有限公司、财信证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中信建投基金管理有限公司、中天汇富基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、明达资产管理有限公司、创富兆业金融管理有限公司、度势投资有限公司、冰河资产管理有限公司、阿杏投资管理有限公司、苏豪投资集团有限公司、星允投资管理有限公司（排名不分前后）

上市公司接待人员：董事会秘书张卫锋

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：从 2025 年和 2024 年对比来看，公司服务的主要行业中，哪些行业需求变化较大，能否排序或介绍一下？

回答：得益于 2024 年下半年销售中心对市场的摸排和客情维护加强，以及技术研发部门对新产品开发的推进，目前在手订单相较于去年同期相比呈现增长态势，主要分布在风电、氢能、工程机械、数据中心、空压机这些领域。

问题 2：预计 2025 年公司海外收入可能会受到哪些因素影响？

回答：公司海外主要销售领域覆盖风电、工程机械、轨道交通和空压机，2025 年重点在工程机械领域的农机类客户上进一步拓展，也在摸排海外数据中心进一步拓展的可能性。

公司设立马来西亚子公司，一方面是国外客户希望方盛供应链稳定，考虑地缘政治、竞争等因素，希望公司在海外设子公司进行配套服务；另一方面，未来海外业务涉及的运维方面，可能也会通过海外子公司做支持。目前不能确定有潜在目标客户，暂时以老客户为主。

问题 3：空压机领域在去年的大致销售情况和今年变化情况如何？

回答：空压机在公司几个业务领域的收入占比中一直保持较好，是公司传统强项。公司与国外行业头部企业深度合作，客户机型每年迭代，公司在研发端针对比如高压移动机、高温无油螺杆机等新机型的开发、以及围绕结构轻巧化、材料降本等方面进行研发，承接了稳定的增量订单。2025 年预计继续与行业头部企业合作，在部分高端产品开发方面取得增量份额，整体保持稳中有升态势。从目前销售反馈的订单来看，空压机下游大客户需求比去年保持增长。

问题 4：公司在氢能源汽车中冷器方面的合作进展如何、订单量怎样？

回答：公司作为热管理配套供应企业，较早进行了氢能源燃料电池相关中冷器、水冷散热系统等相关产品的开发。目前市场整体容量增长，在制氢端和用氢

端客户需求较大。公司与国内几家头部企业有深度合作，服务十几家氢能相关配套企业，公司 2024 年氢能业务增幅明显。

问题 5：公司数据中心的液冷产品具体包括哪几类，在客户数据中心中应用于哪些部分，价值量如何？

回答：公司提供的数据中心相关液冷产品有液冷板、水冷散热器、干冷器等。冷却液从数据中心带出热量通过冷却液分配单元与外部冷却水进行热交换，然后重新循环回数据中心，外部冷却水变热通过干冷器散热后重新回到冷却液分配单元与数据中心流出的热冷却液进行热交换。液冷板用于吸收数据中心内部的热量，水冷散热器部分应用于干冷器，部分用于冷却液分配单元；干冷器用于冷却循环水。

根据目前公司对接的市场订单情况，数据中心液冷产品根据定制化尺寸大小以及集成度的不同，单位价值量差异较大。一般来说，液冷板单片价值几百到上千元；水冷散热器单台价值几千到数万元，干冷器单台（套）价值量在几万到数十万元。

公司认为数据中心液冷市场环境和趋势很好，2025 年是重点发展方向之一。除原有客户，公司也在对接国内一些知名客户，配套做了不同样机测试。

问题 6：公司在储能领域的布局情况、订单获取情况以及产品主要应用场景如何？

回答：公司在储能领域的产品主要有液冷下壳体和 PCS 水冷系统，已通过多家单位认证并批量交付。公司 2024 年储能订单整体显著增长，随着市场开发力度加大，该领域销售收入会保持增长。

用在储能柜上的液冷下壳体，1G 瓦储能约需要两万片下壳体（按 50 千瓦每片计算）。PCS 水冷系统主要给储能设备制造企业或与电力能源领域配套。在电网侧的储能电站中，储能 PCS 通常具有较高的功率等级，产生的热量多，水冷系统能够可靠地为其散热，保障系统的稳定运行，用于保障大规模电池储能系统的稳定运行，提升电网调节能力和可靠性。

问题 7：公司后续新产品的推出计划以及在新领域的拓展计划是怎样的？

回答：公司在募投厂区规划了新结构的换热器单元和热管理系统的产线布局，包括氢能、数据中心、储能等领域相关产品，并配套了先进实验设备和测试平台。

公司既坚持对于工程机械、空压机、轨道交通、余热回收、风力发电等存量领域的市场维护和挖潜，也把氢能、数据中心、储能作为新领域拓展。同时强调提升总成（系统）类产品的集成度，产品会从换热器单元向不同集成度的热管理系统方向延伸，以增加单位价值和提高技术壁垒。

问题 8：公司针对风电市场的压力采取了哪些应对措施？

回答：公司从内部管理端和市场开发端多方面应对。

内部管理端：一是通过研发迭代为客户提供差异化解决方案，以热管理为核心，从材料应用和方案变化帮客户降本；二是优化供应链，随着集成化程度提升，采购量增加，与上游供应商进一步洽谈降本空间；三是在生产端采取降本增效措施。

市场开发端：进一步与头部主机厂对接，通过严格审核，将公司打造成标准化的、能承接各类主机厂需求的换热器和换热系统配套服务商，获取更多业务量，有效分摊设备、厂房折旧摊销等成本。

问题 9：铝材对公司毛利率的影响是怎样的？公司之前收购了上游企业钜丰铝业，收购之后对公司的影响如何？

回答：对于铝材价格，公司一直关注铝价走势，产品售价参考铝锭价定价，但各个领域业态各有差异，并不能做到完全绑定。比如风电和储能领域市场竞争格局明显，定价多以竞标方式展开，铝价传导不顺畅；工程机械、空压机领域绑定较为紧密，传导相对顺畅。铝价上涨短期内对公司毛利率会产生不利影响，长期来看，传导不畅的部分还是会通过合适时机与客户磋商调整，长远影响趋于平缓。

钜丰铝业是公司 2023 年年末收购的上游企业，主要生产铝型材，这是换热器的主要构成原材料。目前钜丰铝业产品主要向以母公司方盛股份为主的多家企

业进行供应。通过一年多的发展，钜丰铝业发展态势良好。对方盛股份而言，在新品开发、采购定价、交付及时性等方面加强了原材料供应链与生产的相互协同，经济效益也逐步体现。

无锡方盛换热器股份有限公司

董事会

2025年1月20日