

证券代码：920014

证券简称：特瑞斯

公告编号：2026-001

特瑞斯能源装备股份有限公司

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 1 月 8 日

活动地点：公司展厅、会议室

参会单位及人员：九一私募基金管理(北京)有限公司、上海赢仕投资管理有限公司、北京紫微星石私募基金管理有限公司、兴业证券、工商银行、中信建投

上市公司接待人员：公司副总经理、董事会秘书、财务总监王粉萍女士；董事、副总经理薛峰先生；证券事务代表范秋红女士

三、投资者关系活动主要内容

本次交流活动，公司对基本情况进行了介绍，并就投资者关心的问题进行了沟

通与交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1：公司提产品主要在工厂内预制生产采用模块化与标准化设计制造。请问，在当前核心部件成本上升、市场环境变化的挑战下，公司如何保持该项业务的竞争力？国家新基建，特别是新能源和分布式能源的发展，对公司原有业务是冲击还是机遇？

回复：模块化设计与集成系统确实是我们提升效率、降低现场施工风险的核心能力之一。面对挑战，我们主要通过以下方式应对：一是加强供应链管理，与核心供应商建立战略合作来应对成本波动；二是持续优化设计和生产流程，进一步提升集成系统的标准化与可靠性，从而降低整体成本。关于新基建带来的影响，我们认为机遇大于冲击。新能源的项目和分布式能源及各类新型储能项目的快速发展，和传统大型电厂建设形成互补态势，但同时也催生了大量对各类集成设备和模块设计、系统集成控制装备等的需求，这些正是我们的优势领域。我们正在积极将相关技术应用于加氢站、储能调压等新兴场景，实现从清洁能源向综合能源服务方案的转型。

问题 2：注意到公司在燃气、电力等多个细分市场都有布局，能否详细介绍一下目前的行业竞争格局？针对电力系统与燃气系统市场，公司的竞争策略有何不同？

回复：您观察得很仔细。在燃气发电领域，因其具有较高的技术和业绩准入门槛，我们的策略是深耕与各大发电集团建立长期战略合作，凭借高可靠性产品和过往的优质项目业绩来巩固市场地位。同时伴随国内分布式发电项目的加速落地，国内燃气轮机主机厂的订单和国产化率不断提升，公司和各大燃气主机公司密切合作，进一步提升主机厂零部件供货质量，提高整机国产化率，形成长期关键部件核心供应商关系。

而在燃气市场，竞争格局更为开放和公平。面对激烈的价格竞争，我们的差异化策略是发挥全产业链产品线与解决方案能力的优势，特别是在省级管网、城市燃气等成长性领域，为客户提供从核心设备（如调压器、流量计）到工程服务与智慧运维的综合价值，同时不断迭代对传统产品进行标准化和自动化的改进，而不仅是参与价格竞争。同时，我们也在密切关注民用市场的智能化、数值化改造、品牌化

发展机会，以拓展新的增长空间。

问题 3：“双碳”目标下，对公司在清洁能源领域拓展有何影响？如何看国产化替代的趋势？

回复：“双碳”政策是公司发展的核心驱动力。我们高度看好天然气在过渡期的增长，并已深度参与相关管道建设。在国产化方面，我们不仅是参与者，更是推动者。通过长期的研发投入，我们在调压等关键设备上已实现核心技术自主，并主导编制了多项从单一设备到智能化、高精度综合解决方案的服务。

公司积极响应国家政策与市场趋势发展，国家层面将高端装备制造业列为重点领域，《中国制造 2025》及《中国能源发展“十四五”规划》等文件为国产化提供支撑，国产设备在成本、响应速度及定制化服务上优势明显，尤其在长输管线、民用等领域的渗透率持续提升，实现电加热控制系统、安全切断阀、调压阀等核心部件全国产化，相较于进口设备成本降低 50%以上，交付周期缩短 70%以上，并依托属地化服务提升运维效率。

技术发展方向上，国产调压设备正向智能化、小型化和集成化演进，通过融合物联网、大数据技术强化远程监控与故障预警能力，提升系统稳定性，通过研发投入与产业链协作逐步缩小与国际品牌的性能差距。

同时公司积极响应一带一路倡议通过能源合作推动燃气设备出口，其核心在于加强能源基础设施互联互通，促进中国燃气设备和技术“走出去”燃气电站项目覆盖设计、制造、安装调试等链条；同时，燃气调压设备过滤计量等设备通过模块化产品参与海外建设，形成“技术+服务”综合输出模式替代原海外品牌，全面拥抱行业的国产化与智能化转型。

问题 4：公司提出了天然气与新能源的双主业战略。请问未来几年的具体增长点在哪里？在智能化方面有何内部提升计划？

回复：未来增长主要聚焦于两大方向：一是天然气发电板块，伴随能源结构转型，其调峰价值凸显，我们将提供核心设备与解决方案；二是在新能源领域，积极布局氢能产业链及与碳捕捉结合的技术。同时，我们的产品在向智能化方向升级。在公司内部，我们正在完善 MAS 生产系统，通过数字化手段优化运营，实现降本增

效，这是支撑我们长期竞争力的内部基石。

问题 5：公司通过常州诺安一号基金在新能源新材料领域进行了多项投资。能否介绍其投资逻辑和重点方向？这些投资如何与公司主业协同？

回复：常州诺安一号基金专注于新能源、新材料、新能源汽车、低空经济、合成生物、机器人等新质生产力产业链，其投资紧密围绕公司发展战略。我们重点投资拥有核心技术壁垒的成长型项目，例如已布局的江苏爱诺（先进铝合金材料，以铝代铜）与安翼陶基（防火耐火材料），这些项目在产品与客户层面与公司的新能源业务具备明确的协同潜力，2026 年给公司带来增长潜力。我们的核心投资逻辑是“技术前瞻、产业协同”，在获取财务回报的同时，更注重为公司提前布局新技术、新材料资源，助力主业产业链的完善与延伸。

问题 6：公司如何看待甲醇、氢能等替代能源的技术前景和市场挑战？是否有相关技术储备？

回复：我们认为绿色甲醇、氨、氢能等是交通和能源领域重要的多元化补充。公司在气体燃料（天然气、氢气、甲醇）的燃烧、调压和控制技术上有一定的积累。例如，甲醇与现有原油道设施有一定兼容性，成品油管道输送甲醇是新能源管输发展的又一重要途径，突破甲醇长距离管道运输技术难点，实现成品油与甲醇等绿色清洁能源的顺序运输，可降低绿色清洁能源的运输风险，推动绿色甲醇从西部产地到东部市场的管道输送，解决我国新能源空间供需错配的难题。

但推广中面临技术标准、基础设施和管理体系的挑战。我们正与高校、研究机构合作，积极参与相关技术的研发与标准制定，为未来市场应用做好准备。

问题 7：在国内电力投资节奏变化的背景下，公司如何寻找新的增长点？海外市场的策略和进展如何？

回复：在国内市场，我们正加快从新建市场向“存量改造与技术服务”市场转型，为现有电厂提供智能化、节能化改造服务，这是一个持续增长的存量市场，更重要的增长引擎在于海外市场。我们正积极跟随国家“一带一路”倡议，将成熟的工程、设备能力向东南亚、非洲、中东等地区拓展。

同时，密切关注如中俄“西伯利亚力量-2”管道，中亚与东南亚项目：包括中哈、中吉乌等潜在管道；东南亚方向涉及缅甸、泰国等跨国项目的机会，海外市场虽然存在不确定性，但潜力巨大，是我们未来业绩增长的关键所在。

特瑞斯能源装备股份有限公司

董事会

2026 年 1 月 12 日