证券代码：002430 证券简称：杭氧股份

**杭州制氧机集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：20200828

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 海通证券、华泰证券、长江证券、易方达基金、海富通基金、嘉实基金、南方基金、国泰基金、东海基金、招商证券、东吴基金、中国人寿养老保险、太平洋证券、彤源投资、上海证券、华西证券、东北证券等机构投资者代表 |
| **时间** | 2020年8月28日 13:30-15:30 |
| **地点** | 弘元大厦206会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 汪加林（副总经理、董事会秘书）  高春凤（证券部部长、证券事务代表） |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 上市公司代表就与会人员提问进行回复，形成以下调研纪要：  问题一、公司上半年零售气体的总体情况如何？  答：今年一季度零售气体业务受下游需求不足、物流不畅等因素影响，销售价格和销售量都不理想，二季度以来零售气体价格明显回升，销售量也快速提升。今年上半年零售气体销售量同比去年略有增长。  问题二、公司零售气体价格和当地市场均价有区别吗？  答：公司零售气体价格基本与市场接轨，两者大的趋势是吻合的。  问题三、能否介绍一下园区项目尤其是新的园区，有何优势和劣势？  答：园区项目的优势很明显，能够发挥装置最大使用效能，但对于新的园区来说，企业入驻需要一个过程，如果公司为园区配套供气，投资规模难以准确预估，可能出现供气过程中陆续扩产的情况。  问题四、公司零售气体价格是否有明显的季节性？  答：每年的一季度受到春节前后下游企业开工率影响，需求会有些影响，但是总体来说气体零售业务的季节性不明显，影响价格最主要的因素还是各地供需状况。  问题五、公司设立气体区域销售公司后，销售团队如何搭建？  答：销售团队以抽调原气体公司销售人员和外部招聘相结合的方式来搭建。  问题六、半年度报告里公告了上半年新签的气体项目，下半年是否还会有新的项目落地？  答：近年来，公司气体投资的能力显著提升，公司希望加快投资布局，尽力争取优质气体项目。但项目能否最终取得，还取决于市场竞争情况，请大家关注公司相关公告。  问题七、公司在医用氧领域有何规划？  答：公司目前正在逐步推进有条件的气体公司申领医用氧资格证，但该证书审核周期比较长。取得资格证只是第一步，后续还要进一步开拓医用氧市场。  问题八、公司上半年设备订单情况好，主要需求点在哪里？  答：近期钢铁行业短流程炼钢、化工行业工艺流程更新换代等对空分和气体需求比较多。  问题九、钢铁行业对空分和气体的需求主要是因为扩产还是技改？  答：钢铁行业对空分和气体的需求主要来自于产能置换、搬迁和短流程炼钢等。  问题十、公司销售给子公司的空分设备当年是否体现销售收入？  答：公司销售给气体子公司的空分设备作为内部销售，在合并报表中作合并抵消，不体现当期营业收入。  问题十一、公司管道气业务的结算方式是什么样的？  答：管道气业务通常采用月度结算的方式。  问题十二、电子气市场未来气体需求会以管道气为主还是零售气方式为主？  答：对于高纯氧、高纯氮等有连续大量需求的气体品种，会采用集中供气方式，一些用量不大且不连续的气体品种，供应商会以零售采购再进一步提纯的方式为用户供气。  问题十三、管道气行业目前每年的市场空间有多大？  答：没有权威统计数据，管道供气每年既有新增市场需求，又有存量市场的释放，比如用户向气体供应商出售空分资产。  问题十四、用户结束第一轮供气合同后，会考虑重新选择新的供应商吗？  答：这取决于双方第一阶段合作情况，如合作愉快则续签的可能性较大，反之用户也可能寻找新的合作方。  问题十五、未来电子气领域大致的供气模式是怎样的？  答：电子气概念内涵是非常丰富的，气体品种非常繁多，未来部分气体品种由公司自行生产，部分会以采购原料气再加工的方式为用户供气。  问题十六、公司对收购的设备会进行技术改造吗？  答： 公司会评估所收购设备的总体情况，并结合设备检修计划来决定是否实施技术改造。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年8月28日 |