

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：20210511

<b>投资者关系活动类别</b>	<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_____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	广发证券、宝盈基金、高瓴资本等投资者六人。
<b>时间</b>	2021年5月11日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	汪加林（董事会秘书/副总经理）、高春风（证券部部长/证券事务代表）、吴昊天（记录）
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>就与会人员提问形成以下调研纪要：</p> <p>问题一：近两年零售气体销售在公司收入中占比也是不小的，主要原因是什么？</p> <p>答：一方面是随着国内工业转型升级逐步向高端化发展，国内零售气体的市场需求变大了；另一方面是公司投入资源加强零售气体销售平台和团队建设，拓宽了零售气的销售渠道。</p> <p>问题二：工业发展与气体需求之间的关系？</p> <p>答：工业技术的转型发展和环保方面要求的提升、新流程新工艺的应用，增加了对气体的需求。国外一些统计数据显示，工业气体需求增速大约是GDP增速的1.5倍以上。</p> <p>问题三：第三方供气模式在国内的发展情况？</p> <p>答：第三方供气模式在国外已经有很长的历史，而在国内出现</p>

的时间并不长，过去国内客户习惯于大而全小而全的生产模式，一般采购空分装置自己管理运行。近年来这一业务模式在国内有越来越多的市场案例，市场也对第三方供气模式逐步认可。

问题四:对比购买设备自己运营，客户选择第三方供气模式的理由有哪些？

答:首先客户选择第三方供气模式可以节约资金集中投资自己的主业，其次是能够转移运行设备的风险，而且第三方气体供应商能够提供优质可靠的供气服务。

问题五:石化类企业是不是更倾向于自己购买设备而不是气体外包？

答:是否选择气体外包跟用户资金充裕度、用户对设备管控要求等因素有关，也跟企业管理层的偏好有关，企业会权衡各种因素做出选择。随着时间的推移，用户的选择也会发生变化，我们的部分用户是在先采购公司的空分设备后，又将设备出售给公司，由公司为其提供供气服务。

问题六:杭氧在第三方供气方面的优势有哪些？

答:首先公司在空分设备方面的品牌和信誉度，其次公司在空分设备方面拥有完整的产业链，这使得公司对于突发情况的快速响应和应急处理能力更强，这种保障能力使客户更加放心，再者，很多气体客户在选择供气服务之前就已经是公司多年的空分设备用户了，公司拥有优质的客户资源。

问题七:园区模式和一对一模式的供气有什么优劣势？

答:园区供气模式有集聚效应，气体需求会随着园区的发展不断增加。对园区而言，也可以避免重复投资。不过新园区企业

	<p>入驻有个过程，对于供气而言，合理规划装置规模有一定难度。</p> <p>问题八：零售气体业务的运输范围一般有多大？</p> <p>答：零售气体的价格是由当地气体的供需关系决定的，经济运输半径取决于周边市场的供应能力和销售价格，异地销售将会增加运输成本，因此，其销售价格也需要提高。</p> <p>问题九：公司运营空分设备方面的优势是什么？</p> <p>答：公司对空分设备的不断改造和改进的能力，是公司的优势。</p> <p>问题十：气体项目的净利率大概是什么趋势？</p> <p>答：零售气体价格波动，会影响各个项目的利润情况，一般新投产的项目因固定资产折旧、财务费用等因素，前期净利率会低一些。</p> <p>问题十一：公司的子公司杭州杭氧透平机械有限公司主要是做什么业务的？</p> <p>答：这是一家设备制造的子公司，主要生产空分设备配套的透平空气压缩机、氧气压缩机和氮气压缩机，该子公司生产的氧气压缩机在国内市场上有很高的市场占有率。</p> <p>问题十二：未来气体投资布局是什么样的，是否有一些重点区域？</p> <p>答：主要看配套企业、行业的情况，以及产业布局情况。</p> <p>问题十三：公司目前运行空分项目的规模大概有多大？</p> <p>答：截至目前投产的装置供气规模大约有 150 万 m<sup>3</sup> /h。</p>
--	---

	<p>问题十四:公司的研发费用主要用于哪些方面? 答: 主要用于设备核心技术研发和气体研发。</p> <p>问题十五:公司生产的气体产品和其他企业是否有区别? 答:空分设备生产的普通气体产品只要能满足用户压力、纯度等要求, 本质上没有太大区别。</p> <p>问题十六: 公司气体项目有哪些后续服务优势? 答:现场项目运营团队、远程监控系统和到现场检查的专家队伍。</p> <p>问题十七:管道气用户后续拓展产能的空间大吗? 答:管道气项目是配套客户主体项目的, 主要是看客户后续的发展, 如果客户业务持续拓展, 公司自然会配套跟进二期、三期项目。</p> <p>问题十八: 公司是否计划提高零售气体终端的比例? 答:为此, 公司专门设立了区域销售公司以拓展气体零售市场。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月11日