证券代码: 002430

证券简称: 杭氧股份

杭氧集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 20220527

投资者关系活动	□特定对象调研	□分析师会议	
类别	□媒体采访	□业绩说明会	
	□新闻发布会	□路演活动	
	□现场参观	☑其他_电话会议_	
参与单位名称及	嘉实基金、泰康资产、大家资产、华夏久盈、华商基金、永盈		
人员姓名	基金等机构投资者代表。		
时间	2022年05月27日		
地点	公司会议室(电话会议)		
上市公司接待人	葛前进(副总经理、总会计师、董事会秘书)、高春凤(证券		
员姓名	部部长/证券事务代表)		
	公司代表与投资者进行了交流,就投资者提问予以回复并形成		
	以下调研纪要:		
	问题一:请问 2022 年预计将有多少气体项目将要投产运行?		
	答: 经统计,根据公司相关公告,山东方明化工项目、河北杭		
	氧、济源杭氧二期、黄石杭氧、广西杭氧2套6万等项目预计		
	将于今年年内投产,具体以项目实际投产时间为准。		
投资者关系活动			
主要内容介绍			
	问题二: 今年年初公司公告了几个新材料行业气体项目,请问		
	公司气体产业客户结构是否发生变化?		
	答: 气体产业发展是随着现代工业的进程不断推进的,目前工		
	业气体已广泛应用于现代工业的各个方面,所以公司气体投资		
	的用户结构也在逐步丰富,但目前气体客户从比例上来看,还		
	是钢铁和化工客户占大多数。		

问题三: 今年公司气体销售情况如何?

答: 气体销售主要分为两部分,一部分是管道气收入,因为管道气合同为长期供气合同,收入较稳定;另一部分是零售气收入,今年氧气氮气价格相对稳定,氩气价格同比有所回落。

问题四:公司氙气、氪气产能情况?

答:公司氙气、氪气精提取装置项目将于今年下半年完工投产

问题五:公司空分设备部件自制率情况?

答:目前6万等级以下空分设备已能够实现完全自制,6万等级及以上空分设备会有一定比例进口配套部机。

问题六:公司设备订单的执行周期是多长?

答:设备订单执行周期一般为 12 个月到 18 个月,还要看用户的主体项目讲度要求。

问题七:零售气的销售范围是多大?

答:零售气的经济运输半径一般约 250 公里,如果市场价格好的话销售半径也可以提高一些。

问题八:公司设备制造产能是否能够满足气体投资增长的需求?

答:公司拥有全球最大的空分设备制造基地,目前在保证自用的前提下,能够满足市场设备订单的需求,未来设备自用占比将增加。

问题九:公司设备客户主要是哪些领域?

答: 空分设备的下游用户主要是冶金、化工行业企业。

问题十:供气合同到期后,空分设备一般是怎么处理的?答:公司与用户签订的供气合同到期后,一般会与用户续签供气合同。

问题十一:公司未来将有大量气体项目投产运行,同时还有外部订单,请问公司设备制造方面是否有压力?

答:公司会统筹安排,做好科学的排产计划。设备生产从设计、排产、制造到发货,一般需要 12-18 个月的生产周期,公司将合理安排设备制造计划,增加产能弹性以很好地应对设备生产任务。

问题十二:公司对下游行业需求怎么看,会否有重点布局的行业?

答:公司目前最主要的下游行业还是冶金、化工等行业,公司会紧盯这些行业需求,与此同时,新能源、新材料、电子半导体等行业对空分和气体的需求也在不断增加,公司同样会密切关注。

问题十三:公司设立区域销售是如何布局的?是子公司的形式吗?

答:区域销售公司的成立主要是为了统筹区域内的液体产品销售业务,由专门的液体销售团队负责统筹区域内液体销售,提高液体产品销售效率;目前公司已在全国范围内成立八大区域,整合区域内的液体销售资源,在当地形成液体产品区域优势,从而提升公司液体销售竞争力。区域内液体销售公司一般为子公司的形式。

问题十四:园区企业供气模式的优势是什么?

答:园区管道集中供气模式是公司一直在积极关注争取的供气

002430

	模式,它的优势主要体现在:一、实现让专业的人做专业的事;		
	二、能能够提升园区公共配套能力;三、提升产能综合利用率;		
	四、安全保障; 五、降低园区总能耗等等。		
	问题十五:对于收购项目,杭氧是否会对收购的空分设备进行		
	改造?		
	答:我们在做收购存量建增量的项目。对于存量设备会利用公		
	司强大的技术核心力量一进行技术改造,以提升设备的性能。		
附件清单(如有)	无		
日期	2022年05月27日		