

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：20220922

投资者关系活动类别	<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_电话会议_
参与单位名称及人员姓名	长江证券、大朴资产、信达证券、泰康资产、宁泉资产、国泰君安、永安国富、西南证券、财通资管、正心谷资本、光大证券、中信产业等
时间	2022年09月22日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	葛前进（副总经理、总会计师、董事会秘书）、高春风（证券部部长/证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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：</p> <p>问题一：近些年因国家政策的因素，传统化工、钢铁行业增速放缓，这是否对公司气体业务产生不利影响？</p> <p>答：传统产业的新增需求可能有所放缓，但行业本身体量大，而且这些行业本身技术工艺也在不断改进，会对空分及气体产生新的需求。</p> <p>问题二：公司相较于其他竞争对手，竞争力体现在哪些方面？</p> <p>答：公司已形成“设备制造-工程-气体运营”完整的产业链，能够对供气方案的各个节点进行优化，为客户提供高质量供气服务；公司是成套空分设备供应商，能够应对设备运营中的各类问题；公司已在全国成立 50 多家气体公司，形成液体销售网络，为客户用气提供有力保障；公司深耕空分领域多年，积</p>

	<p>累了大批优质客户，跟客户常年保持很好的合作关系，在发展气体业务时，可以充分共享客户资源和需求信息；杭氧多年的空分设备经营所形成的服务理念深受客户认可，杭氧的企业文化非常适合气体业务的发展模式。</p> <p>问题三：公司新建气体项目是如何规划项目零售液体产量的？ 答：公司新建气体项目的液体产量一般会从两方面进行考量进行规划：1、当地液体零售市场总体情况；2、空分设备本身的流程设计等因素。</p> <p>问题四：公司在 CCUS 碳捕捉方面有什么布局吗？ 答：CCUS 业务是公司布局新兴产业的一个方面，目前主要进行技术积累、销售相关设备和部机。</p> <p>问题五：公司特气的销售模式是怎么样的？ 答：公司目前特气主要通过两个渠道进行销售：一是直接与终端客户签订销售合同；二是通过中间商进行销售。</p> <p>问题六：公司近年来能取得管道气项目很高市场份额的原因是什么？ 答：随着公司气体投资业务不断拓展和气体运营规模不断扩大，公司在业内形成了非常好的口碑；依托公司强大的空分设计成套能力和制造能力，能够为客户提供最优的供气方案，能够最大程度满足客户的用气需求。不论是公司空分设备的质量还是气体运营的能力，都得到了业内客户的高度认可，市场竞争力非常强。同时，公司在投资团队建设、机制等方面也在做一些创新、加大气体投资力度，并取得明显成效，所以近年来杭氧新签气体项目明显增长。</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

问题七：公司目前已建立的气体投资团队，对公司气体投资业务拓展是否有帮助？

答：公司建立气体投资团队，有利于公司气体业务拓展，一方面有多个团队在市场上挖掘好的气体项目，同时各团队之间也形成内部良性的竞争。

问题八：公司目前的气体项目中新型产业相关项目占比是多少，未来趋势是怎样的？

答：目前公司已签订的气体项目中电子半导体、锂电等新型产业项目占比还比较小。由于传统产业比如钢铁、化工等，行业规模大、工艺流程成熟，气体需求量大，所以目前气体项目仍以配套传统产业为主。而随着新兴产业不断发展，工艺流程不断成熟，未来新兴产业的用气占比会逐步提升。

问题九：公司目前是否有瓶装气销售？占比多大，未来有何发展规划？

答：公司有瓶装气销售业务，但总体销售占比还很小。一般瓶装气针对的是用气量较小的客户，市场更加分散，各地的竞争也非常激烈，公司也在积极关注这块业务，将通过不断完善销售渠道等方式来提升瓶装气的业务量。

问题十：零售终端客户的供气合同期限会不会长一些？价格是固定还是会随行就市？公司未来会提升终端客户的比例吗？

答：零售终端客户的气体合同期限一般会长一些，比如一年左右，价格可能会约定在一定时间内保持不变或市场价格在一定比例内波动时保持稳定。公司希望能提升终端客户的比例。

问题十一、公司这几年大幅度投资气体的原因和动机？

答：发展气体产业、做大气体产业基本盘是我们的战略目标，

	<p>而且公司无论是资金能力、还是气体运营管理能力都在提升，同时又有客户资源优势，公司希望快速扩大气体产业规模。</p> <p>问题十二、气体投资最大的风险点在哪里？公司如何防范？ 答：公司认为投资最大的风险是客户的持续经营风险。公司对项目前期的市场、客户、财务、法律等尽调评估做得尽可能完备，可有效降低投资风险。</p> <p>问题十三、公司目前管道气客户的结构如何，是民营居多还是国有居多，是传统行业居多还是新兴产业居多？一般是多大体量的企业？ 答：公司目前的管道气项目客户中，民营企业多于国有企业，冶金化工等传统行业客户多于新兴产业客户。公司的客户从规模上看可能不是国内最大，但在行业中还是比较有竞争力的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年09月22日