

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：20230331

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_____
参与单位名称及人员姓名	汇添富、海通证券、博时基金、工银瑞信、浙商证券、招商基金等机构
时间	2023年03月31日
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	郑伟（董事长、总经理）、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：公司的发展规划如何？</p> <p>答：公司将沿着战略目标从三个方面提升公司价值：  1、保持空分技术核心优势，做精做优设备，使全产业链竞争优势更加凸显；2、加快气体投资布局，做大气体业务基本盘，同时拓展零售市场，加快特气发展和布局；3、围绕双碳目标的新兴领域业务布局，如氢能、冷能综合利用、储能、CCUS 等领域。</p> <p>问题二：最新的年报显示公司 22 年 Q4 亏损，请问具体的亏损原因？</p> <p>答：公司 2022 年第四季度亏损主要有以下几方面原因：1、公司计提了资产和信用减值；2、2022 年四季度由于稀有气体价格大幅下滑而影响销售，影响了收</p>

入和利润的实现；3、公司员工薪酬等成本费用因年度结算导致季度之间不平衡，四季度成本费用较高。

问题三：公司自 2022 年下半年以来气体投资项目数量不多，请问这是公司在主动放缓还是市场需求少？

答：做大做强气体业务是公司的目标，气体项目从跟踪到签订供气合同是一个很长的过程，项目落地节奏跟下游需求、客户主体项目进度等都密切相关，公司一直在积极争取优质的气体项目，扩大气体业务基本盘。

问题四：公司预计 2023 年将投产的规模是多少？

答：根据目前项目进度情况，预计今年徐州杭氧 6.2 万、吉林杭氧 4 万、衢州时代锂电 5 万等空分项目将陆续投产，制氧容量共计约 41 万立方米/小时，最终以实际投产为准。

问题五：2023 年预期新签气体项目规模有多少？

答：今年以来项目信息很多，公司对今年的气体投资业务拓展充满信心，但最终要看项目实际落地情况。

问题六：公司气体投资是否会考虑海外市场？

答：公司要做大做强气体业务，海外布局是必然趋势。公司将会积极拓展海外气体投资业务，争取海外投资项目实现突破。

问题七：公司在气体业务拓展方面给予的激励机制如

何？

答：公司在气体业务拓展方面的激励和考核是比较市场化的，充分鼓励团队多拿项目。

问题八：空分设备的价格情况？

答：空分设备是非标产品，每套空分设备的配置不同、价格也不同。

问题九：公司是否会从空分气业务拓展到合成气业务？

答：合成气业务公司也在关注和跟踪，因投资额比较高，一定要控制好风险。国际同行在国内也在做合成气项目，我们也在加快论证。

问题十：公司今年稀有气体的产能规划？

答：2022年公司2000立方米氩气、20000立方米氮气的精提取装置已投产，预计在2024年底能够达产。

问题十一：随着钢铁、化工增速放缓，公司未来的增量领域在哪里？

答：钢铁、传统化工的新增产能放缓，但传统行业内的整合、新的工艺应用、节能降耗要求等会增加新的用气需求，煤化工预计会逐步释放一些需求，同时，新能源新材料也是气体下游领域的一个新的增长点。

问题十二：近些年，国内气体产业的竞争环境如何，公司的竞争力如何？

	<p>答：目前国内气体项目竞争非常激烈，尤其是跟国内的气体公司，近期有很多上市的气体公司，未来行业内的竞争还是会非常激烈。随着杭氧在气体行业内深耕，我们的气体运营和服务能力已经得到了市场的认可，在行业内树立了很强的品牌优势和核心竞争力。</p> <p>问题十三：公司零售业务的发展思路？公司对业务人员的考核机制如何？</p> <p>答：零售业务是充分市场化的业务，希望通过团队建设、能力建设、渠道建设提升零售业务占比，拓展瓶装气、医疗气等业务。公司通过末位淘汰等充分市场化的考核手段来引导，鼓励业务人员拓展零售业务和提升终端比例。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年03月31日