

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：20230413

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	大成基金、中信证券、海通证券、西南证券、长江证券、国信证券、广发证券、中泰证券、上海国际信托、中欧基金、华宝基金、光证资管、天风证券、鹏扬基金、富国基金、海富通、华富基金、正象投资、嘉沃投资、海南嘉禧、宝基投资等
时间	2023年04月13日-04月14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：今年零售气价格情况怎样？</p> <p>答：2022年零售气方面，氧气、氮气价格较平稳，氩气价格下跌明显；从近期情况看，氧氮氩等零售气体的市场需求有所回暖，价格也有所回升。</p> <p>问题二：公司是否具备氢液化能力？</p> <p>答：公司拥有氢液化相关技术储备。</p> <p>问题三：公司稀有气体精提取装置是否为自制？</p> <p>答：公司稀有气体提取装置从粗制到精制都是自制。</p> <p>问题四：公司零售气销售团队采用的是怎样的考核机制？</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、</p>

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。

问题五：公司零售气的销售半径是多少？

答：零售气的经济销售半径约为 250 公里。

问题六：公司今年新签气体项目的目标是怎样的？

答：目前看市场信息很多，各团队都在密切跟进，公司很有信心，但最终要以实际落地为准。

问题七：公司新建气体项目配置的液体产量是怎么定的？

答：公司新建气体项目所配置的液体产量是由项目所在地区周边零售气体市场所决定的。

问题八：近些年，气体项目的竞争是否逐年加剧？

答：近些年市场上出现了很多气体企业，竞争非常激烈。但杭氧作为拥有“制造-工程-运营”全产业链的企业，目前在市场竞争中还是有明显优势的。

问题九：公司目前气体项目中新兴产业，如锂电、光伏、电子等的占比是多少？

答：目前气体项目中还是以传统的冶金、化工等行业为主，新兴产业项目目前占比还较小。

问题十：公司空分设备销售能力如何？

答：公司在空分设备领域的市场拓展能力非常强，市场占有率一直居国内同行业首位。

问题十一：零售气的下游行业有哪些？

答：液氧主要用于金属冶炼、金属切割、环保等，液氮主要用于电子、化工、食品冷链等，液氩主要用于光伏、不锈钢、电子、医疗等领域。

	<p>问题十二：公司设备销售业务中销售给自己气体公司和独立第三方的比例是多少？</p> <p>答：主要要看我们自己气体投资的增速，从 2022 年新签订单来看，内部销售的比例不到 20%。</p> <p>问题十三：公司拥有的设备制造能力，是怎样提升公司的气体竞争力的？</p> <p>答：设备业务是气体产业发展的基础，优秀的空分设计制造能力能够从设计、制造、工程、能耗等多方面促进气体产业的发展，提升气体产业竞争力，能够争取到更多的气体项目。</p> <p>问题十四：未来空分设备的发展方向是向大型，还是小型为主？</p> <p>答：空分设备的大小取决于客户的用气需求，一般化工企业需求的空分体量相比冶金行业的要大一些，目前市场来看，大型和小型设备的需求都有。</p> <p>问题十五：公司在 6 万等级以下的空分设备竞争中，有怎样的优势？</p> <p>答：公司空分技术的研发不仅仅是大型化研发，同时也从轻量级、绿色化的方向提升设备能效，从运行成本角度提升竞争能力。</p> <p>问题十六：面对下游行业形势的波动，公司如何做好气体业务的风控？</p> <p>答：对公司而言，前期充分的尽调很关键，选择好的客户，对客户的核心竞争力和持续经营能力要有判断，这是风控最主要的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 04 月 14 日