

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：20231115

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	永安国富、富瑞金融、浙商证券、华安证券、嘉实基金、博时基金、华商基金、鹏华基金、泰康基金、中国人寿等投资机构
时间	2023年11月15日
地点	杭州
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：国内气体公司会像国外优秀气体公司这么成功吗？</p> <p>答：国内气体行业目前所处的发展阶段与国外不一样，国内公司目前在业务规模、气体品类齐全性、业态多样性、国际化等方面与国外气体公司仍有差距，这些方面是公司未来努力的方向。</p> <p>问题二：国外气体企业业绩增长较稳定，利润率相对稳定，波动没那么明显，主要原因是？</p> <p>答：欧美气体市场起步更早，市场已经发展到很成熟的阶段，供求关系也比较稳定，行业集中度更高，价格也更稳定。</p> <p>问题三：气体项目如何评价好与坏？</p> <p>答：气体项目要综合来评定，包括管道气和液体零售、项目运行稳定性、成本控制等因素。</p>

问题四：杭氧在气体产业的优势？

答：首先，公司拥有强大的技术研发和设备制造能力，完备的工程能力，全产业链优势非常明显；其次客户资源优势也很明显，许多气体行业客户是公司以前设备的客户，一直保持良好的合作关系；经过这些年的发展，公司气体运营的体系已经十分成熟，公司在气体市场已经树立起很好的口碑，形成强大的品牌影响力和市场竞争力。

问题五：随着管道气客户业务拓展，公司能否随之配套，从而实现供气规模扩大？

答：管道气项目配套黏性比较大，如果双方合作顺利，一般都能根据客户的业务发展需要实现业务规模拓展，我们很多气体项目都是这样发展而来的。

问题六：零售气目前价格是否处于低位？

答：从历史数据来看，液体氧氮氩和稀有气体价格总体处于低位。

问题七：零售气在气体业务中的占比如何？

答：去年零售气在气体业务中的占比约为 30%，今年由于稀有气体价格下降，液氧液氮液氩零售价格处于低位，今年零售业务占比比去年有所下降。

问题八：公司去海外布局气体产业，会更关注国内企业走出去还是当地市场？

答：目前阶段，公司更关注配套国内企业走出去的投资机会。

问题九：公司在氢产业领域的规划？

	<p>答：公司将氢产业作为未来重要的发展领域之一；目前公司已拥有氢提纯、压缩、膨胀等相关装备或技术能力，2022 年公司成功投运首座加氢站，目前正在积极寻找终端应用场景和拓展相关市场。</p> <p>问题十：公司瓶装气规模如何？</p> <p>答：目前公司有瓶装气业务，但规模较小，公司希望做大瓶装气业务，去年公司子公司杭氧特气实施混改并收购了万达气体，万达气体拥有每年 60 多万瓶的气瓶充装能力。</p> <p>问题十一：未来资本开支还是会持续吗？</p> <p>答：公司希望加快气体投资业务的布局，未来还会有持续的资本开支。</p> <p>问题十二：今年一到三季度气体投资下游客户的结构如何？</p> <p>答：今年一到三季度新签气体项目下游客户主要为化工与钢铁，此外还有电子气拓展项目，其中化工行业客户占比最高。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 11 月 15 日