

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：20250410

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2025年4月10日下午15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长郑伟 2、总经理韩一松 3、副总经理、总会计师、董事会秘书葛前进 4、独立董事雷新途
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</p> <p>答：工业气体产业和国家经济和工业发展息息相关，气体行业这几年的发展也得益于我们国家工业产业的全面的发展，且这块产业潜力较大。尽管我国工业经济当前发展面对国际环境突变需要重新适应，但是人的韧性是很强的，中国工业经济的韧性是很强的，中国企业的韧性是很强的，只要这个基本面不变，我们定力在，我对行业未来发展的信心很足。</p> <p>问题二：关税战对杭氧影响大不大？国家设备以旧换新，对杭氧有效果吗？面对工业气体的价格下滑，杭氧有办法可以让企业利润增长吗？</p> <p>答：您好。公司进口美国少量部件会涉及到关税的影响，出口设备要静</p>

观其变。设备以旧换新主要涉及技术改造项目。2024年、2025年两年以来公司新建投产的项目比较集中，是公司气体收入增长的主要增量。

谢谢！

问题三：气体行业并购大趋势下，接下来杭氧有哪些方面的收购计划？与盈德气体是否有合并的计划表？

答：感谢您的关注！外延式拓展将是公司的重要方向和重点工作，公司将聚焦气体品类服务的丰富、气体应用场景的拓展以及气体业务区域的覆盖，积极开展收购、并购业务。

问题四：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答：本公司未来盈利增长的主要驱动因素有：产品与服务、运营管理、人才队伍以及创新能力等。谢谢！

问题五：请问一季报什么时间发布，谢谢。

答：您好。一季报发布时间为4月29日。谢谢。

问题六：请问24年业绩盈利下滑的原因？以及25年是否可以改善？

答：您好！公司业务主要是两大板块，设备板块和气体板块，2024年业绩下滑主要原因为零售气体液氧、液氩、液氮价格下降等原因。

2024年全国的液体价格是近几年的底部，2025年的液体价格的恢复要跟经济恢复相适应。

问题七：公司如何通过子公司和联营企业实现业务协同效应？是否有具体的整合或优化计划？公司对联营企业如杭氧铸造公司的投资策略是什么？

答：感谢您的关注！公司围绕空分设备成套业务建立了完整的制造产业链配套协同体系，并根据与空分设备的关联紧密度关系，形成了全资、控股、参股等不同股权类型的制造子公司。各子公司围绕提升空分设备的竞争力积极发挥专业与协同作用。公司将立足业务发展需要实施强链、补链、延链计划，并对现有配套体系根据竞争力情况适时实施进退流转，以确保产业链的安全稳定与竞争力。

问题八：高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：如您问的本期指 2024 年，盈利状况请详见年报。如指本年度第一季度，相关经营情况请等待公告。谢谢！

问题九：请问下游行业的不景气是否影响到公司的收款？坏账情况如何？

答：您好。公司应收款主要分两部分：1、设备部分，设备 85%-90%在在发货之前支付，10%-15%为质保金和考核款，从而会形成应收款；2、气体应收款管道气体采用月结，液体零售存在赊销，形成应收款。客户不景气造成资金紧张必然会影响收款情况，公司会严格按合同要求催收应收款；3、应收款减值准备详见年报披露。谢谢！

问题十：领导，您好！我来自四川大决策请问公司氢能源装备产业基地作为浙江省首个液氢关键装备制造基地，当前低温泵阀、液氢储罐等核心设备的国产化率及订单获取情况如何？在“制-储-加”全产业链布局中，是否计划与地方政府合作建设示范加氢站？

答：液氢阀已完全国产化，液氢泵在全国国产化科研，100 立方米液氢储罐完全国产化，高压氢压缩机和膨胀机也完全国产化。完全国产化的这些核心设备已完成市场化推广，订单市占率较高。制-储-加的全产业链布局过程中，和地方政府会有接触。杭氧更关注能商业化的项目。

问题十一：一季度经营情况如何？

答：请等待第一季度报告公开披露。

问题十二：请问董事长到一季度末公司投产的空分制氧量是多少？谢谢。

答：感谢您的关注！截至 2024 年底公司已投产的空分制氧量为 265 万标方/小时。

问题十三：公司新项目要求的内在回报率是多少？

答：您好。公司 IRR 有底线，但涉及商业秘密不方便回答。谢谢。

问题十四：请问总经理 24 年销售 282 万吨液体中氧、氮、氩占比是多少？谢谢。

答：2:2:1。

问题十五：你好，公司氢产业链业务营收（脱氢设备，加氢站等）在 24 年年报中是放在哪个口径的？石化装备还是其他？24 年该项业务贡献了多少营收？

答：您好！氢产业业务分设备与气体两类，目前分别反映在设备和气体中，没有单独反映。公司目前设备上已经形成液氢阀已完全国产化，液氢泵在全国国产化科研，100 立方米液氢储罐完全国产化，高压氢压缩机和膨胀机也完全国产化。以及氢气气体的销售，加氢站属于合资公司除了提供设备外，氢气收入没有合并。谢谢！

问题十六：电子特气今年有什么大动作吗？

答：感谢您的关注！电子领域是公司丰富气体品类服务、拓展气体应用场景的重点方向，公司在布局稀有气体并通过收购方式整合特种气体、标准气的基础上将进一步围绕电子领域用气需求加大产品开发和

实施标的收购力度，以进一步提升电子领域供气服务能力。

问题十七：2025 年一季度以来气体价格有部分反弹，请问销量有反弹吗？

答：您好。销售信息涉及尚未公开披露内容，具体与销售相关的信息敬请等待 4 月 29 日披露的一季报。谢谢。

问题十八：大环境不好的情况下，今年预计业绩如何？

答：公司始终以业绩与价值持续增长为目标，具体业绩以未来披露的公告为准。谢谢。

问题十九：贵司是否有能力生产医用设备的氦气？是否具有完全知识产权并替代进口氦气？

答：我们公司供应的氦气已用在半导体上，其各项指标可以完全用到核磁共振等医用设备上。技术拥有自主知识产权，完全可以替代进口。

问题二十：请问今年有多少项目可以投产？

答：您好！公司 2025 年根据供气体合同要求预计有徐州杭氧、山东杭氧、晋城杭氧等 6 个项目会进入投产期。谢谢！

问题二十一：这几年公司股价持续下滑，请问公司有市值管理计划吗？

答：感谢您的关注。公司一直持续关注 and 重视市值管理，将采取积极措施加强市值管理，未来如有相关计划和措施，公司会及时履行信息披露义务。谢谢！

问题二十二：之前沟通公司说根据经验，一般情况工业气体的增长跑赢 GDP 增长，不知为何去年公司营收等于我国的 GDP 增长？

答：大型的工业气体主要服务在冶金、化肥、炼化、大型煤化工等领域，这块的权重在整个工业气体当中占比很大。一般工业气体增长跑赢 GDP 增长在美国这个样板中比较明显，我国在某一个特殊时期会体现出同样的特点。中国最近几年新经济的占比块头增大，如新能源汽车等，很多 GDP 的增长很多源于此。此外 2024 年度受经济影响，液体市场价格下降，虽然我们公司销量在增加，但营收影响较大，宏观数据表现公司营收增长略高于 GDP 的增长。

问题二十三：领导你好，请问公司可转债置换的几个投资项目目前每个项目的实施进度到什么阶段了？

答：您好！请关注公司 2025 年 3 月 4 日披露的《前次募集资金使用鉴证报告》。谢谢！

问题二十四：贵司能否有提升分红极转股计划，从而降低股价增加股本，从而做到千亿市值为目标？

答：您好！分红及转股与市值管理不矛盾，公司一直为做大做强企业而努力！谢谢！

问题二十五：郑总好，请问公司最近投资项目是有意放缓吗？为什么从去年底以来个体投资项目感觉突然减少了，今年更是没有披露投资项目。

答：感谢您的关注！气体投资项目受下游行业新增投资情况、充分竞争利润收益风险情况、招投标周期情况、决策审批周期情况等多种因素影响，公司密切关注市场需求，积极跟踪、拼抢下游行业气体投资项目，同时加大气体项目收并购力度，积极布局电子、医疗健康等领域气体投资项目。

问题二十六：公司在子公司如杭氧香港有限公司等海外市场的布局上是否有进一步的扩展计划？这些子公司对整体业绩的贡献如何？

	<p>答：感谢您的关注！公司将海外市场拓展作为区域布局的重点方向，将积极谋划推进海外平台、融资渠道、投资项目、设备贸易等工作，提升海外业务的规模。</p> <p>问题二十七：期待公司早日干到千亿市值目标。</p> <p>答：您好！谢谢！</p> <p>问题二十八：中美贸易战对公司是否有影响？公司是否有国产替代或者一带一路总体策略？这些方面对公司营收或利润增长有多大的促进？</p> <p>答：中美贸易现状直接影响是和美贸易占比较大的企业，但间接影响会蔓延到我们国内各个领域的企业。我们公司近几年美国相关业务较小，我们对现状保持冷静观察，同时最近十多年来，杭氧在关键核心部机，核心技术已经完全做好了国产化替代的全满准备，也已经在前几年的卡脖子过程中用杭氧方案化解了用户的供应危机，得到了用户信任和支持。杭氧发展的总体策略永远是练好内功，树好口碑，找好合作伙伴，共赢谋发展，走可持续发展的路子。一带一路的总体策略也是做一个项目就让用户变成我们忠实用户。国产化替代最大的受益者是我们的用户。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 10 日