

证券代码：688548

证券简称：广钢气体

## 广州广钢气体能源股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 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 checked="" type="checkbox"/>电话会议 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称 （排名不分先后）</p>	<p>China Merchants Fund Management Company, Limited、China Pacific Insurance(group) Co.,Ltd、Hel Ved Capital Management Limited、IvyRock Asset Management (HK) Limited、安联基金、安信基金、北京泓澄投资、博时基金、财通资管、财通资管、创金合信、大家资产、淡水泉、东方基金、东吴基金、东吴基金、工银瑞信基金、光大自营、广发资管、国富人寿保险股份有限公司、国改双百发展基金、国金基金、国寿安保基金、国泰证券投资信托股份有限公司、国投瑞银、海富通、杭银理财、合众资产、恒越基金、弘毅远方基金、红杉中国、红土创新基金、宏利基金、泓德基金、湖南源乘投资管理有限公司、华安基金、华宝基金、华宝基金、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华夏基金、华夏未来资本管理公司、嘉实基金、建投基金、金鹰基金、精砚私募基金管理(广东)有限公司、景顺长城基金、九泰基金、凯石基金、立格资本、南华基金、宁银理财、鹏扬基金、平安基金、前海开源、融通基金、太平基金、太平养老、太平资产、泰康资产、万家基金、湘财基金、信达澳亚基金、兴全基金、阳光资产、易方达基金、银河基金、银华基金、长安基金、长城基金、浙商基金、浙商证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中海基金、中荷人寿保险、中华联合财产保险股份有限公司、中欧基金、中信资管、中银基金、中邮创业基金、中再资产、青骊资本、煜德投资、石锋资产、友邦人寿保险有限公司、远信(珠海)私募基金管理有限公司、长城证券股份有限公司自营部、民生银行理财子公司、上海博笃投资管</p>

	理有限公司、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、上海峰岚资产管理有限公司、上海弘尚资产管理中心(有限合伙)、深圳市凯丰投资管理有限公司
时间	2024年3月27日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事长、总裁、首席科学家：邓韬先生 总会计师（财务负责人）：施海光先生 董事会秘书：贺新先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司介绍：</b></p> <p><b>（一）23年业绩与经营回顾</b></p> <p>受益于前期多个中标项目陆续商业化运营，以及23年氦气销量比22年有两位数的提升，公司23年实现营收18.35亿，同比增长19.2%；</p> <p>分产品看，电子大宗气体业务占主业收入的比例提升2个百分点，其中，电子大宗现场制气业务占主业收入的比例提升10个百分点；</p> <p>核心盈利指标 EBITDA（息税折旧摊销前利润）为5.64亿，同比增长14%；</p> <p>归母净利润3.2亿，同比增长35.7%；</p> <p>税率的影响：公司23年净利润增速高于利润总额的增速，主要因收购的重要子公司广钢气体（广州）在23年12月完成高新技术企业认定，企业所得税率在此期间有所调整，所得税费用回冲效应集中反映在了23Q4，23-25年该重要子公司的税率还是维持在15%的优惠税率；</p> <p>23年资本性支出的现金达到11个亿，当年的在建工程结转固定资产金额9.5亿；23年末在建工程余额5.7亿，且在持续投入中。24年多个订单项目的在建工程将陆续结转固定资产，转固金额在10亿元以上，大额订单项目在建工程结转固定资产为业绩支撑提供了坚实的基础；</p> <p>公司规模不断发展，销售管理费用占收入的比例同比下降</p>

0.7 个百分点，呈现出一定的规模效应；同时，公司持续加大研发投入，23 年研发投入同比增长 23.8%，围绕系统级制气技术、气体储运技术、数字化运行技术、气体应用技术等在内的核心技术，开展研发项目 50 多项，2023 年公司及下属子公司共申请专利 39 项，获得专利授权 22 项，截至 2023 年末，累计获得专利授权 111 项；

新技术新应用的布局与进展：23 年成功自主开发亚超临界二氧化碳输送技术，成为世界上少数掌握该技术的公司，填补了国内空白；同时公司在气瓶智能充装系统应用的基础上，推出新一代气瓶智能操作系统“Handling Pilot”，通过计算机视觉技术和机器人技术，实现气瓶充装无人化；

23 年受氦气价格下滑影响，采购成本也在上升，导致氦气业务的毛利贡献和毛利率同比 22 年都有不同程度的下滑，这也直接导致了公司整体业务毛利率从 22 年的 38.3% 下降到了 23 年的 35.1%，下滑了 3.2 个百分点。从 23 年分季度的毛利贡献来看，氦气业务毛利呈每个季度下滑，但是非氦业务的毛利随着在建项目陆续商业化运营，呈现逐季上升的态势，一定程度上抵消氦气市场深度回调带来的不利影响。

## （二）24 年业绩指引

24 年全年目标：营业收入 22.4 亿，净利润 3.5 亿，收入维持在 2023 年 20% 左右的增速，净利润有所下调，综合考虑了新建项目的增量贡献及氦气业务的变化。一方面新建项目商业化运营（不含氦气），会带来增量收入 3 亿左右，增量毛利约 1 亿，控股子公司新途流体已获取很多在手订单，预计 24 年带来增量收入 3500 万，增量毛利 1500 万。另一方面氦气业务，从 23Q2 开始市场下行，24 年预计毛利的贡献谨慎估计比 23 年进一步收窄，公司在 24 年将推动销售数量的提升。

24Q1 情况：受春节假期因素影响，收入和毛利环比 23Q4 预

计下滑 5%左右，利润总额会略有上升，主要因为 23Q4 发生了部分一次性的费用，净利润环比下滑，重要子公司广钢气体（广州）高新技术企业成功认定回冲了 23Q4 所得税费用。同比来看，受新项目投产带动影响，24Q1 收入同比有约 5% 的增长，但受氦气业务市场回撤影响，整体毛利和净利润同比将会下滑。

## 二、问答环节主要内容：

### 1. 公司从去年三季度到现在电子大宗气体新增订单的情况如何？24 年有什么值得重点关注的大项目？

答：23 年是整个电子大宗气体市场的小年。22 年电子大宗气体的新增需求达到了 46-48 万方/小时（按超高纯氮气的用量计算），2023 年同比下降较多，整年新增的电子大宗气体需求量在 30 万方左右。造成原因主要是 2022 年半导体厂商进行产能扩张增加固定资产投资，带来电子大宗气体的需求快速增长；但是 22 年下半年受国际环境影响，使得 2023 年很多客户减缓了投资进度，导致 23 年电子大宗市场的需求下降。我们观察到，实际上客户端对于电子大宗气体的需求并没有减少，只不过由于进程延缓，导致 2023 年积累的需求会在 2024 年集中释放。24Q1 公司已经在市场上参与了很多项目，一些已成功中标，还有一些大项目会在 24Q2-Q3 出结果。

2023 年广钢气体实际上获得 10 个项目，7 万余方的超高纯氮气增量，市占率 24.6%。对应的项目包括西安欣芯、北京赛莱克斯等，另外还有广州、深圳、东莞的一些项目，广东区域整体较多。广钢气体与外资三大家在电子大宗市场的占比相近，四家在 2023 年新增市场合计占比约占市场新增总量的 90%。

2024 年将出现很多之前延缓的需求会重新释放。目前电子大

宗气体市场普遍关注 OLED 领域以及存储芯片领域，该领域的新增需求预计将对电子大宗气体市场产生较大影响；得益于半导体显示投资重新活跃，其他头部半导体显示客户预计也将逐步规划新增产能投资需求。

**2. 电子大宗的毛利率比去年减小了几个百分点，原因是什么？**

答：电子大宗气体按供气模式划分为电子大宗气体现场制气业务和电子大宗气体零售供气业务，电子大宗气体现场制气业务毛利率同比略有上升，电子大宗零售供气业务中的氦气产品毛利率下滑拖累了整体电子大宗气体业务，导致毛利率同比下滑了 5 个百分点。

**3. 现在氦气的价格处于历史阶段的哪个位置，以及未来两三个季度公司对价格走势的预判？**

答：放到 20 年的时间范围看，氦气经历过 4 次危机。每一次氦气短缺危机都促使氦气价格大幅度的上升，价格上升后，世界上都会因为重新发现新的氦气气源，解决危机。因此，在 20 年的时间范围看，平均每五年的时间会出现一个完整的氦气短缺的周期，氦气价格由平稳到飙升，通过新气源开采，价格逐渐回归到暴涨前的水平。但由于科技发展等各方面的因素，氦气的需求不断上升，所以新增的氦气产能会逐步被消化掉。

目前我们已经处在第四个氦气短缺周期的逐步恢复的阶段，经过 23 年的逐步消化，叠加了新增气源的开发，现在的价格已经是回归到上升前的水平。这一轮价格逐步下降，一方面因为疫情后全球半导体产业周期下行，海外的半导体厂商的存货积压，影响氦气的需求；另一方面由于地缘因素，新

开采的氦气产能，主要供往亚洲，对中国氦气市场价格造成影响。

未来全球氦气供应链依然存在很多不确定的因素，氦气业务并非单纯的贸易，而是全球供应链的业务。广钢气体致力于为广大的国内半导体客户提供稳定的氦气供应，已累计投入10亿规模的投资，用于建设氦气的全球供应链体系，从多渠道气源地进口氦气，保障国内半导体产业对氦气不断增长的需求。

#### 4. 介绍一下公司提出的建设“1+4+N”的创新平台。

答：公司建立了完善的、契合行业需求的“1+4+N”的科技创新平台架构，用以保持技术的不创新。

“1”是指公司研发总部，负责承担研发方向确定、概念设计、研发项目可行性研究等战略任务。

“4”是指研发总部下设四大研发部门，具体职能如下：

工艺技术研发中心主要负责工艺设计、功能设计、装备研制等方面的创新工作，致力于持续研发电子半导体等高精尖产业需要的国际一流气体装备系统，旨在实现更优产品质量、更佳能耗、更高可靠性；

工程技术研发中心主要负责工程方案设计，并对建设到运行等方面开展研发创新工作，旨在研发创新供气方案，不断提升工程技术的安全性、经济性和高效性；

应用技术研发中心主要负责气体应用技术的创新工作，旨在实现节能减排、提质增效的气体应用技术；

数字化运行中心主要负责制气现场数字化转型与升级创新工作，旨在实现高效运行、智能化控制的数字化工厂管理。

“N”是指各项目子公司，主要承担研发项目试制装备的验证测试、成果转化等任务。

**5. 超临界二氧化碳的项目在业内的应用情况怎么样？**

答：超临界二氧化碳主要用于高宽深比和先进制程沟槽清洗，可以克服传统的湿电子化学品的表面张力带来的影响。同时超临界二氧化碳对后续的工艺环保等各方面，具有很强的优势。公司已经在这个项目上获得了商业化订单，未来预计会逐步推广应用。

**6. 公司在杭州市区布局的高端智能装备制造基地，和新途流体的差异在哪里？**

答：公司于 21 年完成了对新途流体 51%的股权收购，经过三年发展，新途流体业务实现较快增长，营收规模达亿元，主要业务是针对各类瓶装气体充装站客户提供智能充装设备以及自动化技术解决方案。23 年，新途流体成功推出了新一代的“Handling Pilot”，通过计算机视觉技术和机器人技术，实现气瓶充装“无人”化。新途流体主要是面向瓶装气体业务，客户包括广大的中小型气瓶充装站客户。新途流体提供的产品、设备、技术，受到了众多气站客户的认可，业务范围遍布全国各地。

杭州的建设基地更多集中在大型装置和大型设备，规划包括“Super-N”、“Fast-N”的大型装置，未来会充分利用公司的技术和研发能力，推进“Super-N”、“Fast-N”和“Eco-N”的升级迭代，通过自己建立的制造基地，生产出更加符合国内电子大宗客户需求的装置。

**7. 杭州的设备是不是都是自用，不会外售？**

答：目前杭州公司的规划更多是自用，满足公司现阶段获取电子大宗客户的供应需求。

**8. 现场业务和零售业务的毛利率怎么样，环比的趋势如何？**

答：公司 2023 年度整体主营业务受到氦气价格下行的影响，毛利率从 22 年的 39.8% 下滑到了 34.7%，电子大宗气体业务的毛利率下滑了五个点多。电子大宗现场制气部分，毛利率维持在 41-42%，比 22 年略有上升，主要原因是 23 年几个较大的现场制气项目实现商业化运营；零售供气受氦气价格下行的影响，毛利率从 22 年的 48% 下滑到 35% 左右。

22 年通用工业的毛利率约 29%，23 年下滑到了 24%。通用工业中的现场制气部分毛利率略有增长，从 35% 升至 36-37%；零售供气，受氦气影响，毛利率从 28% 降至 22% 左右。

整体来看公司各项业务毛利率有升有降，降的原因主要是氦气价格下行。

**9. 今年要保证氦气的收入同比增长，销量应该有较大增长，下游的需求能不能消化？**

答：公司 2023 年度氦气销售数量较 2022 年有所增加，但由于价格回调，整体销售额受到一定影响。预计目前已处于该轮氦气价格周期的尾声，短期内价格很难重新回到 2022 年水平，2023 年全年氦气约为 6 亿的营业额，今年要维持营业额增长，公司将在提升销售量上进行安排。一方面境内原有客户增长及开拓，同时公司也尝试境外氦气客户的开拓，计划 2024 年实现氦气销售数量 50% 的增长。

**10. 24 年的业绩的指引，公告做到 3.5 个亿的净利润，基于中性还是偏保守的假设？**

答：24 年的目标，公司在计算各项业务预计增量、现有存量变化的情况下做出的。预计 3.5 亿净利润是基于目前氦气市场环境做出的谨慎预测。未来氦气变化存在不确定性，公司基于当前氦气市场比较低迷的情况所做的测算。



**11. 关于行业层面怎么看未来三年下游客户的资本开支情况，有没有内部测算过客户每年新增的 capex 能拉动多少电子大宗气的需求？**

答：公司下游客户重点在集成电路和半导体显示领域，2024年，公司预计客户存在增量投资带来的行业机会。广钢气体选择电子大宗气体的赛道，也是看好国内电子行业的发展趋势，未来科技会向着巨量的存储、传输、数据运算发展，都需要芯片作为底层支撑。按照这个逻辑来看，无论未来发展格局如何变化，都是明确的大方向。

下游客户 Capex 的投资与电子大宗气站的投资，比例大概是100:1 关系。电子大宗现场制气业务规律是每投入 1 亿元，未来的营收增量约 5-6000 万。

公司相信随着国家产业发展的进一步升级，我国半导体行业将迎来持续的发展，带动国家经济增长，同时亦将带来电子大宗气体市场的增长。

**12. 2023 年度公司在广东获得多个电子大宗项目，是因为那边获客比例更高？**

答：公司业务布局所在区域更多是根据国内半导体领域客户布局。目前公司在电子大宗气体布局上已经覆盖中国半导体三极，以北京为代表的京津冀地区、以上海为代表的长三角、华东片区，以及以广深为代表的粤港澳大湾区。公司在大湾区有较好的产业基础。

23 年基于大湾区半导体客户的带动，公司在该区域获得了一定增长。24 年，除上述三大区域外，合肥、成渝地区、武汉为代表的华中地区预计也会成为集成电路的投资重镇，半导体产业预计将呈现快速发展的趋势。

公司的业务布局并不局限于广东区域，我们的优势在于为客户提供电子大宗的产品和服务后，随着与客户的粘性加强，

未来客户在新建产能或扩产时，公司将有机会再获取客户增量业务。

### **13. 特气的布局是怎样的想法？**

答：电子气体包括两部分，电子大宗气体和电子特种气体。目前公司的强项是电子大宗气体，这条赛道一直以来是由外资三大气体公司占领的，公司近几年成功进入这条赛道，获得很多集成电路和半导体显示头部的客户的认可。电子大宗气体和电子特种气体在客户所使用的电子气体总量中各占一半。客户除了需要电子大宗气体外，也需要多种的电子特种气体进行生产。在电子特气中有些用量很大，如NF<sub>3</sub>、N<sub>2</sub>O等。广钢气体布局电子特气是为了响应公司客户需求，在经历了国内电子特气市场的粗犷发展后，客户也希望加强供应链梳理和重组，回归到由实力更强的气体公司为其提供综合服务的模式。

### **14. 目前氦气的气源更多是跟当地签长协，有没有必要把当地气源买下来，可能性如何？**

答：氦气主要是天然气的伴生矿，其主要是境外的天然气公司或能源公司进行开采，同时将富氦的天然气中的氦气进行提纯和剥离，形成氦气的产品。在氦气的通用市场上，由能源公司和天然气公司进行氦气未来经营权的拍卖，气体公司不存在购买天然气矿的模式。

目前氦气气源存在把当期全部氦气拍卖给一家的情况，一般情况下通常会拍卖给1-2两家，少数情况会给多家。氦气气源开发通常也是分期，存在多期开发计划，将伴随着能源公司对天然气的开采节奏分期开发。

**15. 下游客户对电子大宗气体的供应商，最看重的是什么因素？**

答：半导体产业的客户对供应商都有类似考量，第一关注有没有过往业绩，有没有长期稳定的业绩，对供应商提供的一致性有极致的追求，半导体客户不敢随便开放一个不熟悉的供应商，因此导致半导体产业领域的装备或材料供应商，基本上都只会选择 1-2 家，很少超过 3 家供应商。

电子大宗气体更是这样，一旦选定双方即是 15 年生命周期的合作伙伴，客户难以进行更换。电子大宗气体几乎覆盖客户每个机台，客户对其稳定的供应、可靠的一致性、工程的能力非常看重，一般不敢选择没被市场认同的气体公司。

**16. 在存量的市场，有没有可能替代目前外资已经开始供应，但是差不多到期的项目？**

答：在电子大宗气体领域，除非是非常特殊的情形下，主观上客户一般不愿替换电子大宗供应商。电子大宗气站基本是 fab 厂的分厂，往往建设在客户的厂区里面，客观上客户不具备变更供应商的条件。在特定条件情况下，客户对供应商的服务极其不满意，替代业务才有可能发生。公司最近把握住了一个机会，替换了以前由其他气体公司长期合作的电子大宗气体客户，签了 15 年的合同。目前公司获得了越来越多业界的认同，具备替代到期项目的能力和机会。

**17. 公司将来是否有出海或全球化布局的考量？**

答：公司拥有接近 30 年和林德气体、BOC 合资合作的经历，是公司成长为今天的重要历程。公司曾在以前规划出海布局，由于受疫情影响，原计划在北美收购以及东南亚等国投资计划受影响并未推进。目前整体环境出现了新的变化，公司将结合地缘政治等角度审慎观察。公司具备出海的能力，

	<p>但现阶段对公司而言国内有足够多的市场机会，重心还是在国内。目前有个别客户寻找公司沟通共同出海计划，公司仍在考量之中。</p> <p><b>18. 对于公司整体评价以及未来的展望。</b></p> <p>答：广钢气体的商业模式实质，体现了公司是一家与时间相伴的长期企业。林德气体目前市值达到 16000 亿人民币，其 EBITDA 是 800 多亿人民币，市值是 EBITDA 的 20 倍，林德气体的模式是能够经历百年而长期稳定发展的模式。广钢气体团队认为伴随着公司有效投资所带来的 EBITDA 增长，久久为功，在不远的将来公司将站上千亿市值，也希望能与广大投资者持续分享公司发展的成果。</p> <p>公司这些年一直保持着每年十几个亿的新增项目。今年 Q1 已经中标了数亿元投资的现场制气项目，今年电子大宗气体行业整体预计也是一个大年，公司将把握机会，努力争取获取更多项目。</p>
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
日期	2024 年 4 月 2 日