

金宏气体股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：金宏气体

股票代码：688106

编号：2025-009

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明）
参与单位名称及人员姓名	财通证券柳婧舒、农银汇理徐乾亮、若川资本徐鹏、山西证券田发祥、首泰金信田耘、首泰金信徐玄峰、吾执投资贺胜锋、吾执投资吴芳芳
时间	2025 年 11 月 20 日-11 月 21 日
地点	金宏气体总部会议室、上海金宏会议室
公司接待人员姓名	陈莹、赵炯、卞海丽
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司近期发展介绍 金宏气体股份有限公司成立于 1999 年，于 2020 年在科创板上市，股票代码：688106，是专业从事气体的研发、生产、销售和服务一体化解决方案的环保集约型综合性气体服务商。 公司坚持纵横发展战略：纵向开发，横向布局，以科技为主导，定位于综合气体服务商，为客户提供创新和可持续的气体解决方案，成为气体行业的领跑者。 2025 年前三季度，公司实现营业收入 20.31 亿元，较上年同期增长 9.33%；归属于上市公司股东的净利润 1.16 亿元；经营活动产生的现金流量金额 2.90 亿元。截至 2025 年 9 月 30 日，公司总资产为 78.58 亿元，较上年度末增长 16.12%。

投资者关系活动主要内容介绍	二、主要问答内容 1、无锡华润上华电子大宗载气项目存量替换的原因？ 答：无锡华润上华电子大宗载气项目是目前国内首个量产 Fab 工厂替换的项目，契合半导体供应链自主可控的国产替代趋势。客户最终选择公司，核心是基于对公司综合能力的认可：一是公司产品能够满足客户非标化、高品质的参数要求，可以高质量、连续稳定供应；二是公司电子大宗载气团队专业能力突出，可高效响应项目需求；三是公司已积累较好的业绩基础与良好口碑，合作可靠性有充分保障。 2、现场制气业务模式的特点？ 答：现场制气业务模式需求明确，可以为公司带来稳定、持续的现金流，是一种具有防御性质的基石类业务，对公司战略布局至关重要。部分现场制气项目会配置部分富余液体产能，可以就近销往周边区域，与公司大宗零售业务产生协同效应。 3、公司在现场制气业务上的优势？ 答：首先，公司现场制气业务团队具备丰富的业务开发及经营管理经验，技术及工程管理能力突出；其次，客户响应速度更快，能高效对接客户需求；最后，公司已积累了一定的品牌知名度和数个标杆项目，在优势市场已形成业绩支撑。未来，公司将战略聚焦现场制气业务，持续挖掘新建项目及存量替代项目，稳步提升该业务占比。 4、大宗气体产品价格情况？ 答：公司大宗气体产品价格存在阶段性波动，当前整体仍处于行业周期价格底部。未来随着经济进一步复苏，市场对大宗气体的需求有望加强，届时产品价格可能会出现一定幅度的回升。 5、公司氧化亚氮产品的下游行业应用情况？
----------------------	---

	答：氧化亚氮产品的下游应用领域较广，公司氧化亚氮产品主要集中应用于泛半导体领域，且第三季度该领域的占比环比进一步提升。 6、目前公司超纯氨产品在泛半导体行业中的应用情况？ 答：公司超纯氨产品的下游应用结构已进一步优化，应用重心从光伏领域转向集成电路等半导体领域：第三季度，超纯氨在集成电路领域的营收占比已稳居首位，在光伏领域营收占比则持续回落。下游应用领域的优化，主要系公司主动调整销售策略，聚焦部分光伏领域大客户，主动收缩供应量所致，从而保障产品价格体系、利润空间及回款安全。 7、公司在半导体方面的客户拓展及相关业务进展情况？ 答：目前公司已与中芯国际、海力士、北方集成电路、长鑫存储、厦门联芯等众多行业头部企业建立了良好、稳定的合作关系。从产品供应上来看，公司核心产品超纯氨凭借稳定的产品质量和可靠的供应能力，已在大部分头部半导体企业实现稳定供应，基本达到主供级别；其他产品也在服务现有客户的基础上，积极推进新客户的导入与验证，目前高纯二氧化碳已进入海力士第三轮测试阶段，预计明年将会稳定供货。从服务模式上看，公司在自产自销核心模式的基础上，积极探索“自产+贸易”多元化模式，旨在进一步拓宽服务维度，为客户提供一站式气体产品解决方案，持续增强客户黏性。 8、公司气体产品服务半径？ 答：特种气体产品由于产品附加值较高，因此不受运输半径限制；大宗类气体产品因同质化程度较高、产品附加值较低，通常受到运输半径的限制。 9、公司收购的 CHEM-GAS 公司的情况？ 答：公司收购的 CHEM-GAS 公司目前正处于业务整合阶
--	--

	段，公司持续导入先进的管理经验及信息化工具，助力提升其运营效率与业务能力。从战略布局上来看，新加坡半导体行业态势发展良好，CHEM-GAS 未来将作为公司在新加坡开拓电子特气产品的仓储点位，有利于公司加速拓展东南亚市场，进一步完善海外业务布局。 10、公司在可控核聚变方面的进展？ 答：可控核聚变是我国核能发展的重要一环，公司持续关注相关业务机会，目前已有部分产品成功导入。 11、公司对未来业绩增量的展望？ 答：首先，现场制气业务方面，电子大宗载气项目及传统现场制气项目相继投运，将为公司带来持续、稳定的营业收入，同时公司在综合评估客户背景和财务状况的基础上，积极开拓优质新客户；其次，特种气体业务上，公司借助战略合作缩短产品导入时间，通过“自产+贸易”的方式拓展气体服务维度，为客户提供更综合性的气体解决方案；氦气业务方面，公司在国内布局 BOG 提氦装置，既能拓宽氦源渠道、实现氦源自主可控，又能有效降低成本、增厚利润空间；再次，在大宗气体业务中，公司大宗零售业务持续处于稳步提升状态，未来经济逐步复苏，该业务有望释放较大增长弹性；此外，在国际业务领域，公司持续深化与“一带一路”沿线国家的出口合作，不断拓宽业务范围，为业绩增量注入新动力；最后，收并购方面，公司将在稳固现有业务的基础上，筛选优质并购标的，实现横向布局延伸。 12、公司未来资本性开支预计？ 答：气体行业有资本密集型的特征，决定了资金需求量相对较大，需要持续的投入来保持发展。目前公司在建项目均已匹配资金需求。未来公司将继续加强资金流动性管理，确保企业稳健发展。如有优质收并购标的，公司会灵
--	---

	活运用银行商业贷款、并购贷款等多元化融资工具，及时、足额地满足收并购资金需求。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 11 月 20 日-11 月 21 日