



2024

年度“提质增效重回报” 行动方案

金宏气体股份有限公司

»»»»

目录

01

聚焦经营主业
铸就企业新优势

▶▶▶ 01

05

加强投资者沟通
高效传递新价值

▶▶▶ 16

02

提升科技创新
增添产业新动能

▶▶▶ 06

06

提高投资者回报
成长红利新提升

▶▶▶ 17

03

优化财务管理
强化基础新机制

▶▶▶ 09

07

强化管理层与股东的利益一致性
共担共享新约束

▶▶▶ 20

04

完善公司治理
提质增效新部署

▶▶▶ 13

08

强化“关键少数”的责任
激发担当新作为

▶▶▶ 23



● ● ● ● ● ● ● ●

为贯彻落实关于开展科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，提出落实以投资者为本的理念，推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展的精神，特制定金宏气体 2024 年度“提质增效重回报”行动方案。

● ● ● ● ● ● ● ●

公司为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，持续强化企业价值创造能力，切实履行上市公司的责任和义务，维护公司全体股东利益，基于对公司价值及未来发展的信心，开展“提质增效重回报”专项行动。

○ 特别提醒 ○

本报告所涉及的公司规划、发展战略等前瞻性表述，既非既成事实，也不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

01

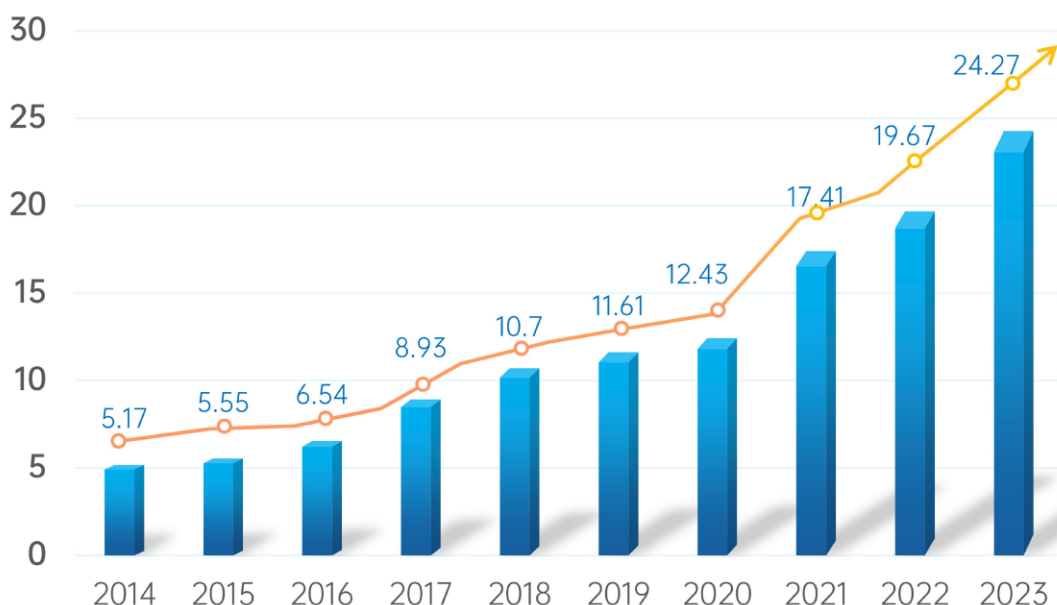
聚焦经营主业 铸就企业新优势



公司为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**。自设立以来，公司始终坚持以市场为导向，以客户需求为中心，依托一站式供气服务的优势，努力拓展客户群体，深挖客户需求。紧跟国家战略，不断提高产品科技含量，做强优势气体产品，成为气体行业的领跑者。近年来，公司营业收入稳步增长。

2024年，公司将依托已建立的品类丰富、布局合理、配送可靠的气体供应和服务网络，保持并发挥竞争优势，夯实和强化效率指标，通过纵横发展战略，推动公司高质量可持续发展。

近十年营业收入（亿元）





战略驱动 赋能未来



以客户为中心打造综合性气体服务商，提供设计、建设、产品、运营全方位的专业气体服务。

○ 2024年是公司向规模化发展的重要一年，公司将继续坚持聚焦经营主业，有序推进公司的战略规划和业务布局。



业务开拓，擎画蓝图 抢抓“时”与“势”的机遇

特种气体，推进结构化矩阵

▶ 电子特气产品

- — **优势产品**
维护与优质客户的战略合作关系，拓展新客户和新应用场景，为新增产能做好销售规划。
- — **投产新品**
积极推动产品在集成电路客户端的导入进度，缩短产能爬坡周期。
- — **产业化新品**
加快推进产业化进程，提前与潜在客户报备进度，紧密沟通。

▶ 电子大宗载气

- — **存量项目**
确保优质稳定运营。
- — **在建项目**
尽快推进建设工作，早日实现量产供气。
- — **新项目**
凭借与集成电路客户长期的战略合作关系，持续拓展新的合作项目，扩大优质战略客户在特气业务中的销售占比。

大宗气体，推进一体化战略

- — **原材料布局**
通过空分项目布局、现场制气富余液体规划等增加原材料自给产能。
- — **零售市场整合**
持续拓宽销售渠道，对已经完成整合的区域，如长三角优势区域，公司进一步提升市占率的同时，利用已经建立的竞争优势，向周边区域拓展销售网络；对正在整合的区域，如长株潭等区域，公司将积极补齐产业链短板、提升销售网络的运营效率，以更好的服务赢得区域客户的信赖。
- — **现场制气**
凭借自身的技术特点、工程能力及配套运维服务质量，在持续发展中小型现场制气的同时，突破适合公司的中大型现场制气项目，并借此强化协同效益，进一步提升现场供气的服务水平。

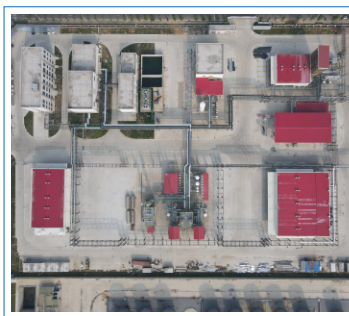




在建项目，夯实管理 把握“稳”与“进”的张力

工业气体行业具有重资产的特点，随着在建工程项目的推进，公司产品产能、技术水平和销售规模将得到进一步提升，整体盈利水平和持续发展能力也将得到大幅增强。公司将持续加强在建项目管理能力，稳步推进各类项目建设工作，切实确保项目顺利投产。

部分在建项目：



▲ 眉山金宏高端电子专用材料项目



▲ 嘉兴金宏碳捕捉建设项目



▲ 制氢储氢设施建设项目



▲ 新建电子级氮气、电子级液氮、电子级液氧项目



▲ 淮南金宏碳捕集综合利用项目



▲ 新建高端电子专用材料项目



▲ 太仓金宏新建分装电子气体项目



紧跟国家战略 打造公司核心竞争力



公司肩负“融入经济血脉，彰显高尚气质”的历史使命，“为客户创造纯金价值——金宏气体，纯金品质”为经营理念，建立以品牌为核心，以销售为龙头，以技术创新为先导，以精细管理为基础，以超值服务为理念的发展之路，使公司做到“客户满意，员工骄傲，股东赞赏，社会肯定”。

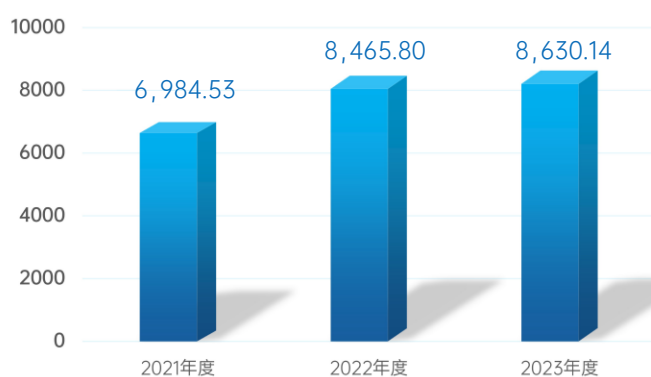


02 提升科技创新 增添产业新动能

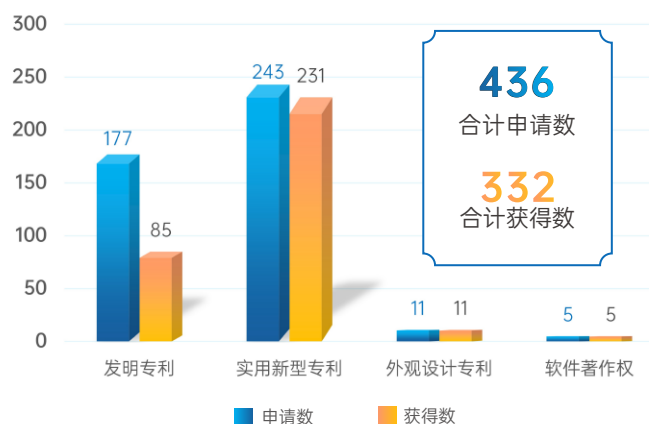


科技创新是经济增长和产业升级的关键。公司通过加大研发投入、引进高端人才、推进产学研合作，不断提升科技水平。公司的研发团队在气体应用技术、气体提纯技术、气体储存技术等方面取得了一系列重要突破。获评了国家企业技术中心、国家博士后科研工作站、国家专精特新“小巨人”企业等多项殊荣。

2024年，公司将继续加大科技创新投入，加强人才培养和引进，深化与高校、科研机构的合作，推动科技成果的转化和应用。为产业发展注入新动能，为经济社会的发展做出更大贡献。



研发费用(万元)



知识产权(项)



研精覃思 向“新”提“质”

公司以创新投入、运行和激励机制为重点，营造可持续发展的创新环境和研发氛围。通过制定产品开发战略、落实研发流程管理，在自主开发、自主创新的同时引进消化、吸收、再创新，快速实现科研成果的产业化。



► 高点站位 靶向施策

围绕电子特气、半导体用前驱体、碳捕集利用和氢能等研发主题。



► 推陈出新 融合应用

优化了一套可应用于新产品和新技术研发过程的完整工艺研发方法学。



► 引才育才 精深钻研

通过引进和培养人才，构建高学历、高效率、多学科、多层次的创新科研团队。



► 深耕细作 提质增效

经过多年技术资源积累与团队建设，结合逐年提升的研发投入，研发效率可以得到有效的提升。

履践躬耕 提“效”增“益”

► 提效率

○——优化研发流程

采用先进的项目管理方法及数据库,进一步提高研发效率和质量,提高研发效率和质量。

○——加强团队协作

通过产学研合作,促进知识与技术交流共享,提升团队协作及创新能力。

○——利用先进技术

积极引入新技术和工具,关注行业技术动态,参与技术交流和培训,加速研发进程。

► 增收益

○——开发高附加值产品

加大对高附加值产品的研发投入,提高产品的市场竞争力。

○——拓展市场渠道

积极开拓国内外市场,根据市场变化调整研发策略,扩大销售规模。

○——拓宽应用场景

努力探寻新的应用场景,挖掘潜在需求,拓宽产品的应用范围。

○——加强知识产权保护

对研发成果进行有效的知识产权保护,确保研发成果的商业价值。



03 优化财务管理 强化基础新机制

公司秉持“从业务出发、服务业务管理、监控业务合规”的原则，建有健全的财务管理体系。根据公司的战略目标，并充分考虑公司的实际情况和未来发展方向，制定财务管理目标，通过资金管理、会计管理、预算管理、成本管理和风险管理等，依托信息化平台形成数据化的资源管理系统，为公司经营提供指导及依据，有利于公司财务管理质量的体现，有利于公司资金的合理分配。



...

2024 年，公司将持续优化财务管理工作，建设财务共享中心，强化集团整体管控，优化业务流程，降低运营成本，进一步提升财务工作的效率和质量，在扩大公司经营规模的同时，提升经营质量，促进公司持续高质量发展。





加强客户开拓 提高盈利质量

公司作为综合性气体服务商，与电子半导体、节能环保、医疗健康、新能源、装备制造、化工、食品等行业的众多客户建立了稳定的合作关系。公司下游客户数量众多，结构层次稳定。公司凭借稳定的供应保障能力、快速响应的物流配送体系以及较强的市场开拓能力，较好地满足了各类客户的需求。公司在各个行业聚集了大量的拥趸客户，保证公司的持续稳定发展。



产品丰富

▼
特气、大宗、燃气，三大类百余种产品



客户众多

▼
一万多家客户，服务集成电路、医疗、新能源、食品等各行业



区域分散

▼
华东、华中、华南、华北、西南、西北、东南亚等区域



收费模式多样

▼
气费、租金、运费等多种收费模式



2023 年，本公司对前五名客户的销售额约 26,734.67 万元，仅占年度销售总额 11.01%，不存在依赖少数大客户的情形。

	2021年	2022年	2023年
加权平均净资产收益率 (%)	7.52	8.39	10.48



重视关键指标 提高经营效率

公司通过优化供应链管理、强化财务管理、推进信息化建设、优化人力资源管理，提升公司整体经营效率。

► 库存管理方面

- —— 公司采取“以销定产、订单驱动、合理库存”的经营模式，销售是公司生产经营的中心环节，采购、生产、物流围绕销售展开。借助ERP（SAP）、SRM、CRM、TMS、HHT等系统功能针对销售服务、交易支付、产品规格及质量、原材料采购、货物仓库及库存管理等全部经营活动与环节，实施监督、分析及管理，形成数据化的资源管理系统，保持合理的存货水平。



► 应收账款方面

- —— 公司积极控制应收账款规模，建立客户信用管理体系，依托SAP系统对超账期客户自动锁单。建立销售回款及坏账绩效考核机制，同时定期监控逾期账款的回款情况，加大账款催收力度，整体控制应收账款期天数。进一步增加公司经营活动现金流入。



	2021年	2022年	2023年
经营活动产生的现金流量净额（万元）	31,068.94	38,539.07	46,245.31



加强现金管理 提高资金效率



► 销售环节

公司制定了《销售收款管理制度》，根据合同金额，规定账期，并给予账期考核，促进客户积极回款。



► 采购环节

公司制定了《应付账款管理制度》，对采购流程及采购结算进行了明确规范，包括促进供应商延长信用期并且争取供应商同意使用承兑汇票结算货款。



► 闲置资金合理管控

公司每月编制资金计划，依据资金计划对闲置资金，按公司董事会对现金管理的规定，在额度内，保证资金安全性，流动性的前提下，购买不同期限的保本理财产品。建立资金池及票据池，集中管理公司资金，提升公司资金管理安全性的同时，提高公司资金使用效益。

04

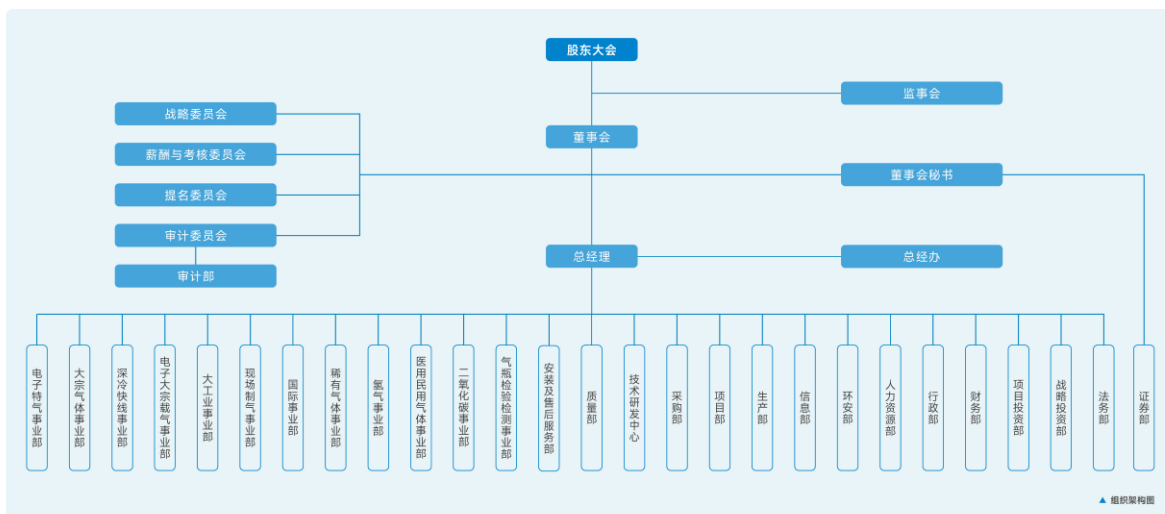
完善公司治理 提质增效新部署

公司高度重视治理水平的提升，建立了科学、规范、有效的法人治理结构，形成了以股东大会为权力机构、董事会为决策机构、经理层为执行机构、监事会为监督机构的相互协调、相互制衡的运行机制。公司严格遵循相关法律法规的要求，积极履行信息披露义务，规范公司运作。建立起权责分明、科学高效的公司治理机制。

2024年，公司将继续坚持以规范运作为主线，持续提升治理水平，牢筑高质量发展根基，不断完善公司治理架构，为公司持续稳定运营、健康向上发展打下坚实的基础。



公司架构





完善规章制度 提高治理水平

公司严格按照《中华人民共和国公司法》等相关法律、法规、规章持续完善法人治理结构。根据服务客户、追求创新的自身特点和战略发展需求，建立以销售为龙头、研发为核心，职责明确、流程优化、运作高效的组织架构。

2024年3月25日,公司根据《上市公司独立董事管理办法》修订了《公司章程》《董事会议事规则》《独立董事制度》及董事会各专门委员会工作细则,建立了《独立董事专门会议工作细则》(相关制度尚需提交2023年年度股东大会审议)。

2024



2024年,公司将严格遵循相关法律法规的要求,不断完善公司的法人治理结构,积极履行信息披露义务,规范公司运作。建立起权责分明、科学高效的公司治理机制,为公司持续稳定运营、健康向上发展打下坚实的基础。同时,公司将持续深入落实独立董事制度改革的要求,强化独立董事履职保障,着力构建运作规范、决策科学的董事会。在中小投资者权益保护、资本市场健康稳定发展等方面起到积极作用。



建立ESG体系 推进可持续发展

注重可持续发展，是发展的永恒主题，公司深入践行“绿水青山就是金山银山”发展理念，积极响应“双碳”目标行动，认真遵守国际准则，切实履行企业社会责任，全面厚植绿色可持续发展的基石。精益求精，是公司不断前行的坚定信念。在市场竞争中，公司将以可持续发展的眼光审视自身，不断提升产品质量和服务水平。通过持续优化业务结构，公司将在市场中保持领先地位，为客户创造更多价值。



公司目前已搭建了由董事会和 ESG 工作组构成的自上而下、分工明确的 ESG 治理架构，并与本行动方案同日首次披露《2023 年度环境、社会及治理(ESG)报告》。



2024 年，公司将持续强化 ESG 建设，促进内驱动力转化，在注重公司治理的同时，不断加强环境保护、社会责任方面的工作落实，实现经济责任与社会责任的共赢，进一步提升公司价值创造能力。



05 加强投资者沟通 高效传递新价值

- 公司始终高度重视信息披露工作，严格按照相关法律法规及《公司章程》的相关规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息，保障投资者知情权。同时，公司高度重视投资者关系管理，积极维护广大投资者特别是中小投资者的合法权益，开展投资者关系管理，确保投资者公平、及时地获取公司公开信息。

- 公司通过定期报告、业绩说明会、投资者现场调研、路演及反路演、投资者热线、上证 e 互动等多种渠道积极与投资者进行沟通，回应投资者所关心的问题，保障投资者的知情权、表决权等各项合法权益，通过编制定期报告可视化报告（视频 + 图文），向投资者展示公司经营状况，通过公司官网投资者关系管理专栏、微信公众号、视频号等媒介及时推送公司最新业务咨询，丰富中小投资者获取信息的渠道。

- 2024 年，公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，在此基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，同时，公司将进一步优化投资者关系管理的工作机制和内容，丰富宣传途径和交流形式，探索构建多元化双向沟通渠道，实现尊重投资者、回报投资者、保护投资者的目的。



06

提高投资者回报 成长红利新提升

在保证主营业务发展合理需求的前提下，结合实际经营情况和发展规划，公司制定合理的利润分配方案，为投资者带来长期、稳定的投资回报，增强广大投资者的获得感。公司自2020年上市以来，每年实施现金分红，已累计向投资者分配现金红利3.61亿元。



- — 2024 年，公司将持续统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，坚持稳健融资与可持续发展，与投资者共享发展成果，将“提质增效重回报”行动方案执行到位，为稳市场、强信心积极贡献力量。

每10股派发现金红利（元）





稳健经营 持续现金分红

- 为进一步规范和完善公司的利润分配政策，建立科学、持续、稳定的分红机制，增强利润分配的透明度，保持利润分配政策的连续性和稳定性，维护投资者的合法权益，公司已制定《未来三年（2022年-2024年）股东分红回报规划》。公司董事会每三年重新审阅一次《未来三年股东分红回报规划》，将根据形势或政策的变化进行及时、合理的修订。

- 2024年，公司将结合业务现状、未来发展规划以及行业发展趋势，继续为投资者提供连续、稳定的现金分红，给投资者带来长期的投资回报，在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，现金方式分配利润仍将成为公司的优先考虑。同时，公司也将持续关注监管政策的变动情况，及时贯彻落实现金分红的有关工作要求，稳定广大投资者对于分红工作的预期。



2023年度利润分配方案

每 10 股派发现金红利人民币 **3.5 元** (含税)。

现金分红金额占本年度归属于母公司股东**净利润**的 **53.32%**。

预计较 2022 年度的现金分红金额**同比增长约 39.61%**。



落实回购方案 提振市场信心

基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司长期价值的认可，公司于2023年11月9日发布了股份回购计划，合计拟使用不低于人民币3,000万元（含）且不超过人民币5,000万元（含）的自有资金以集中竞价交易方式回购公司部分股份。

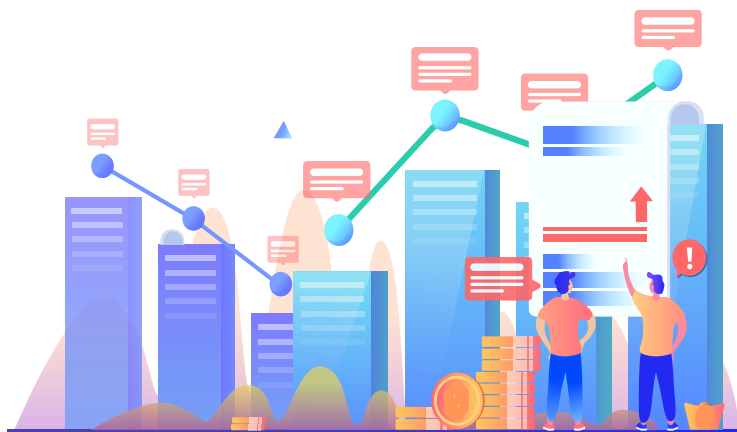


截至2024年3月25日，已累计回购公司股份1,401,000股，占公司总股本的比例约为0.29%，回购金额已达人民币3,228.70万元（不含交易费用）。公司将继续在回购期限内择机实施股份回购并及时履行信息披露义务。

公司自上市以来，已累计回购公司股份7,081,000股，占公司总股本的比例约为1.45%，回购金额已达人民币18,710.36万元（不含交易费用）。

...

2024年，公司将根据资本市场情况形成股价稳定机制，明确股价短期跌幅过大、跌破发行价、跌破净资产等作为启动条件，设立相应的触发机制，并采取相应的股价维稳措施，如股票回购、增持公司股票等，以稳定股价并增强投资者信心。



07 强化管理层与股东的利益一致性 共担共享新约束

截止2023年12月31日，公司董监高合计直接持有公司股份167,410,632股，约占公司总股本的34.38%，公司管理层利益与股东利益高度一致。同时，公司充分考虑股东等各相关方的利益，建立了覆盖公司各个职能领域的关键绩效测量指标，建立科学合理的绩效考核管理制度和薪酬管理制度，最大化激励团队创造价值。



...

2024年，公司将持续优化薪酬及激励体系，实现“责任与利益一致、能力与价值一致、业绩与收益一致”的目标，将个人收益和公司效益有效结合，进一步强化管理层与股东的利益共担共享机制，促进公司持续、稳定、健康发展。

姓名	职务	持股数（股）	占比
金向华	董事长、总监理	124,494,413	25.57%
金建萍	董事	36,060,000	7.41%
刘 斌	董事、副总经理	103,191	0.02%
师东升	董事、副总经理	114,674	0.02%
戈惠芳	监事会主席	3,900,000	0.80%
柳炳峰	监事	2,650,768	0.54%
康立忠	副总经理	50,562	0.01%
陈 莹	董事会秘书	37,024	0.01%
合 计		167,410,632	34.38%



推出股权激励 实现共担共享

- —— 公司自上市以来，为充分调动公司员工的积极性，更诚信勤勉地开展工作，以保证公司业绩稳步提升，确保公司发展战略和经营目标的实现，推出2期股票激励计划，覆盖177人次。

2021年2月

公司发布 2021 年度限制性股票激励计划，针对符合条件的激励对象进行了股权激励。

授予 **118 名** 激励对象(含首次授予与预留授予部分)。

限制性股票数量共计 **543.00 万股**。

2022年1月

公司发布 2022 年限制性股票激励计划，针对符合条件的激励对象进行了股权激励。

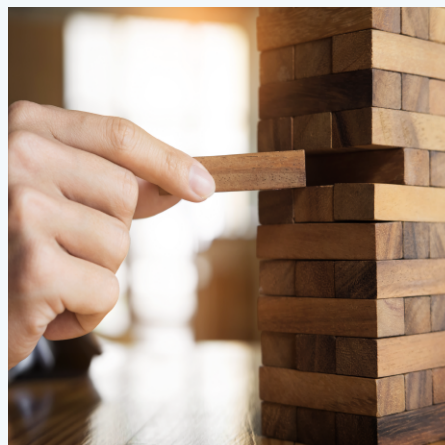
授予 **59 名** 激励对象(含首次授予与预留授予部分)。

限制性股票数量共计 **525.00 万股**。



推出科学考核 实现团队合力

根据《公司章程》《薪酬管理办法》等规定，公司建立了科学合理的薪酬与绩效考核评价体系，以年度目标责任制为牵引，按高层、中层、基层分类建立绩效管理系统，以最大程度激发团队的积极性、主动性和创造性。公司高级管理人员薪酬方案由薪酬与绩效考核委员会拟定，经董事会同意后执行，高级管理人员薪酬主要由工资、绩效奖与年终奖组成，并根据公司年度经营情况、个人岗位职责和目标完成情况等进行核发。



绩效指标制定原则

具体明确、可以衡量、可以达到、与工作紧密相关和有时间限制



绩效指标制定目的

想办法、定对策、做得更快、更好、更优



绩效考核“加减法”核心内容

目标任务化、指标度量化、考核具体化、奖惩严明化，奖优罚劣

08 强化“关键少数”的责任 激发担当新作为

上市以来，公司与实控人、控股股东、持股超过5%以上股东及公司董监高等“关键少数”保持了密切沟通，组织其参加证券交易所、证监局等监管机构举办的各种培训，并组织《股份减持新规》《信息披露重点事项》《违规案例分享》等培训，旨在持续加强规范意识，提高履职能力，规范公司及股东的权利义务，防止滥用股东权利、管理层优势地位损害中小投资者权益。按季度跟踪相关方承诺履行情况并做好预沟通，确保相关方履行承诺。



...

2024 年公司将持续加强与“关键少数”的沟通交流，跟踪上述相关方的承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和履约意识。同时，加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，不断提升其自律意识，共同推动公司实现规范运作。





公司将以“提质增效重回报”为核心
努力通过良好的业绩表现
规范的公司治理
积极的投资者回报
切实履行上市公司的责任和义务
回馈投资者的信任维护公司市场形象
共同促进资本市场平稳运行



2024

金宏气体股份有限公司

地址：江苏省苏州市相城区黄埭镇潘阳工业园安民路 6 号

电话：0512-65767715

网址：www.jinhonggroup.com