

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：20240902

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	海通证券、中金公司、中信建投、华泰证券、国金证券、国信证券、华安证券、东北证券、华创证券、中泰证券、开源证券、光大证券、摩根大通、平安人寿、工银瑞信、易方达基金、嘉实基金、GIC、银华基金、红杉资本、高毅资本、安本基金、富兰克林邓普顿、长城基金、阳光资管、财通资管、中银国际资管、中欧基金、招商信诺、富国基金等投资机构
时间	2024年9月2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）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：上半年设备销售的情况如何？</p> <p>答：上半年公司设备累计订货额 37.81 亿元，其中石化设备新接合同 23 个，累计合同额 7.63 亿元，创历史新高；石化工程外贸订单额占比 32%。设备销售外贸订单金额和订单占比都已超去年，主要出口国家包括印度、墨西哥和中东等。</p> <p>问题二：氦气业务的发展情况如何？</p> <p>答：公司成为同时具备直接进口氦源、自主研发成功液氦罐箱并实现量产、具备电子级氦气保供能力的企业，同时也有氦罐出售业务，从供应上可以满足市场需求，是公司强链延链的体现。</p>

问题三：大宗电子气体的整体情况？

答：公司通过并购西亚特电子、万达气体等公司，填补了在电子化学气方面的空白，并加快了特种气体产品体系的完善，随着半导体行业的快速发展和市场需求的增长，公司将继续加大研发投入，提升产品性能和质量。

问题四：零售气体主要下游客户群体有哪些？公司未来提升这类业务的主要战略是什么？

答：零售气体下游客户涉及 30 多个行业，主要包括光伏、电子、化工、演练、机械加工、食品医疗、玻璃、水处理和新材料等，提升这类业务的主要战略是增加终端比例。

问题五：管道气和液体气的投资节奏是否与新增客户的签订合同节奏同步，还是先扩张再寻求客户？以及寻求新客户的难度在哪个环节？

答：管道气和液体的投资节奏是相互同步的，通常情况下是先找到有需求的管道气客户并与其建立合作关系，在客户附近建立相应配套的气体供应设施满足客户需求，同时对区域内的液体市场做尽调，配备一定比例的液体。因此，寻求新客户通常是投资的前提条件，首要评估其持续经营能力和信用风险，确保项目的稳定收益。

问题六：新签管道气项目的情况如何？

答：截止半年报报出日，公司已经公告了泽州杭氧、阳城杭氧、南昌杭氧以及大连西中岛园区供气四个项目。

问题七：请介绍下海外市场拓展计划？

答：海外市场拓展是公司今年及今后一个时期重点方向，包括设备出口和气体投资。设备出口方面计划通过建立专业化外贸团队等方式加强境外设备市场开拓力度，同时关注海外气体投资机会，特别是一带一路

	<p>地区和国内企业走出去的配套投资机会。公司将加快提升国际化经营能力，加强适应国际化经营的组织机构搭建和人力资源配置。</p> <p>问题八：气体项目投资的资本开支考虑？</p> <p>答：对基础气的投资总额没有设置上限，公司会对投资项目的可持续经营能力进行分析考量，包括但不限于法律、经营、财务等方面。</p> <p>问题九：公司是否在持续提升零售市场终端率？</p> <p>答：终端率是一个不断累计的过程。公司近年来一直致力于加强液体零售队伍和能力建设，努力提升液体零售的市场影响力并通过排名机制激励提升液体终端比例。</p> <p>问题十：能否介绍下管道气和液态气的定价机制？</p> <p>答：管道气的价格一般为签订 15-20 年的合同，管道气供应价格是比较稳定的。液态气的直销一般签订 3-5 年的合同，分销价格是随行就市的。</p> <p>问题十一：公司气体产业方面的优势在哪里？</p> <p>答：公司基于完整产业链布局，在气体产业具有得天独厚的优势，主要体现在技术、制造、工程、运营、保供和体系等方面。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 2 日