

证券代码：301286

证券简称：侨源股份

四川侨源气体股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	西藏中睿合银投资管理有限公司 熊竑杰 四川海子投资管理有限公司 宋家鋈 成都保盛家族资产管理有限公司 邓鹏程 成都金枫银帆投资管理有限公司 王凌岚 成都凯普乐资产管理有限公司 张文皓 成都之柱资产管理有限公司 白玉柱 海南致衍私募管理有限公司 周海洋 海南旗泓私募基金管理有限公司 王卫、周雨婷 青岛长铭私募基金管理有限公司 兰公宇 上海璞真私募基金管理有限公司 陈林子 上海掌赢投资管理有限责任公司 刘小华 深圳坤钰资产管理有限公司 张臻 深圳市中润东方资产管理有限公司 刘凌荣 四川天府增进投资管理有限公司 张雯 四川振兴嘉杰私募证券投资基金管理有限公司 陈鑫 中财招商投资集团有限公司 闫育知 重庆国恩私募证券投资基金管理有限责任公司 马元昊 四川化材科技有限公司 郭振宇 创钰投资管理有限公司 唐小皓 四川省上市公司协会 刘唯玮、段准、杜欣悦 华泰证券 杨锐、蔡莉鑫、朱宏伟、向文龙、季晨曦、王碧玉、陈青
时间	2024年9月24日（星期二）下午 14:00—16:00
地点	四川省成都经济技术开发区（龙泉驿区）经开区南二路566号办公楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：李国平先生 财务总监、董事会秘书：童瑶女士 副总经理：郑永萍女士

投资者关系活
动主要内容介
绍

一、公司情况介绍

公司财务总监、董事会秘书童瑶女士对公司主要业务、行业情况、核心优势及发展战略规划作简要介绍。

二、互动交流主要内容

公司领导就投资者普遍关注的问题进行沟通与交流，主要问答情况如下：

1、截至 2024 年半年报已经披露的重要合同目前进展如何？以及未来新订单的方向？目前四川地区新能源项目发展的比较快，公司与这类客户还有多大合作空间？

回复：截至 2024 年半年报，公司已经披露的重要合同中，除通威四期已在第二季度开始供气外，其他项目均处于在建状态。报告期内，公司在新能源、新材料、半导体、电子信息、食品、军工、医疗等新兴产业的营收占比已逐渐提升。随着各类新兴产业的发展以及新能源、新材料产业技术的更新迭代，公司后续将深入绑定客户双赢式发展，在新兴领域进一步提高市场占有率。谢谢！

2、公司高纯氧项目大概在去年 6 月份投产？产能利用率还不错，但我们在报表上没有看到很明显的优势，想请教下高纯氧气的毛利情况？

回复：公司高纯氧项目于 2023 年第一季度投产，2023 年产能利用率 72.37%，其毛利率水平高于公司综合毛利率。谢谢！

3、管道气和液态气定价和调价机制？

回复：公司产品销售定价总体是按成本加成的原则执行，综合考虑市场竞争、供需导向等多种因素来确定，针对不同形态的产品具体定价策略略有不同：

对于管道气客户，一般采用一事一议方式，本着长期合作、互惠互利和成本加成的原则，综合考虑电价、客户所属行业及市场地位、

客户用气规模以及周边客户对气体的需求情况、所属区域及行业竞争情况等多种因素去确定较长时间内相对固定的结算价格，并在此基础上根据每年电费、CPI 等因素的变化进行动态调整。

对于液态气和瓶装气的终端客户，尤其是气体需求稳定、规模较大的终端气体使用方，产品定价以成本加成为核心原则，成本方面主要包括气体生产成本、运输成本、供气方的固定资产投资规模（在客户现场配置储罐）等，在此基础上综合考虑客户的气体需求规模及稳定性、所属行业及市场地位、所属区域及竞争情况，以及双方约定的结算方式、信用期等因素后确定，以框架协议所确定的价格通常在数月甚至超过一年的期间内保持相对固定。针对其他客户，公司产品价格通常随行就市，综合考虑市场供求及竞争状况、与该客户的业务量、客户资信、付款条件等因素后确定产品价格。谢谢！

4、公司应收账款的回款情况如何？

回复：公司对应收账款的回款管理一直比较严格，近几年应收账款的周转天数 50 多天，今年受宏观经济形势的影响，其周转天数增加至 70 多天。未来公司将会加大应收账款的管理力度，尽量降低周转天数。谢谢！

5、公司存货中全部是空分产品吗？

回复：公司存货中空分产品较少，绝大部分为设备的备品备件以及供周转使用的包装物。因为公司的管道气体没有存货，液体产品由于存储空间有限，储存的存货仅为保供使用的安全库存量。谢谢！

6、公司除了自建产能外，还有一些运维的项目，目前运维项目商业模式是什么？这块业务的定价模式是什么？以及盈利能力会不会相对稳定？

回复：运维模式是公司近年来新兴的营利模式，运维服务盈利能力相对稳定。目前公司主要有技术服务运维和综合供气运维两种模式。已运行的项目主要有彭山通威、链升项目等，在建的还有通威双

流五期。公司通过运维模式的合作，向客户提供气体运维服务，将自身成熟的气体运营经验和生产技术工艺进行输出，帮助客户更加高效地利用其自有空分装置或公司提供的空分装置，更好地满足各类型客户的需求。运维模式的定价是基于成本加成的原则，综合考虑供需导向、市场竞争等多种因素来确定。谢谢！

7、华南地区竞争压力还是比较大的，公司福建/福州装置的产能利用率，以及未来的规划？福建福州地区的成本是不是比较高，因为没有电价优势？

回复：截至 2024 年半年报，公司福州基地 4 万空分的产能利用率较高。随着周边工业气体和医用气体市场的拓展，产能利用率将会逐步提升。因福州基地没有电价优惠政策，导致该基地较公司四川地区的电力成本偏高，但由于产品售价是成本加成定价，其成本对综合毛利率没有影响。谢谢！

8、除了川渝和福建，区域拓展规划？

回复：公司在区域拓展上坚持以“立足川渝，布局全国，走向海外”的发展战略为规划方向。谢谢！

9、今年因为宏观经济和行业竞争的关系，大宗气体价格持续回落，下半年有没有新的订单交付已实现以量补价，对下半年业绩的展望？

回复：公司管道气体客户是长协合同售价比较稳定，液体客户售价受宏观经济和行业竞争关系的影响，单价略有下降，但总体影响不明显。公司下半年随着通威四期、通威双流五期以及金象项目等新订单的逐步交付，将会实现一定程度的以量补价，对业绩的提升可能有一定的推动作用。谢谢！

10、公司在零售气业务开拓上有什么展望（消纳剩余产能）？零售气主要面向哪类客群？

回复：公司未来的发展规划将紧密围绕战略目标展开，主要包括：

(1) 零售气体领域，巩固和拓展高端客户资源，夯实区域市场地位。在零售气体方面，公司将继续深耕川渝市场，在现有汶川液态基地、都江堰液态基地的基础上，一方面，利用募集资金实施高纯特气技改项目和氮气回收环保节能技改项目，加大对现有产能的有效补充，另一方面，借助公司募投项目之一的甘眉工业园配套工业气体项目也会配套年产 35 万吨液氧、高纯液氮、高纯液氩产品，可有效辐射川南片区工业企业，从而进一步优化区域资源布控，降低物流成本，夯实区域市场地位。

(2) 现场制气领域，依托丰富的运营经验和口碑，实现跨区域布局。公司依托现场制气的运营模式与技术，通过近几年的摸索与总结，已成功地在福建区域内进行了运营，主要服务于闽光钢铁、宝钢德盛等优质钢铁客户，积累了丰富的经验和口碑。随着国家对安全和环保的要求越来越严，工业企业加速向园区集中，园区内工业企业普遍具有用气的集中需求。未来，公司将继续开拓新的现场制气项目、优质的工业园区集中供气项目，形成对重点工业区域的布局，并逐步向全国扩张，紧随国内外气体巨头的步伐，提高国内的市场占有率。

(3) 以市场为导向，丰富产品品类，拓展高纯空分气体及其他特气市场。随着下游新能源、半导体、电子信息、生物医药、新材料等新兴产业发展迅速，下游客户用气需求尤其是特种气体的需求不断增长，高纯空分气体及其他特气市场迎来广阔的市场发展空间。基于此，公司未来将不断丰富产品品类，逐步着手布局新材料产业、半导体产业等所需特种气体，如高纯液氧、高纯液氮、烷类气体、氟碳类气体、其他浓度为 ppm (10⁻⁶) 甚至 ppb (10⁻⁹) 级的电子混合气等。此外，在现有医用氧、食品氮以及军工所需高纯氩、高纯氮基础上，拓展生产经营医疗、食品、军工及航空航天领域的其他特种气体，不断挖掘新的利润增长点，提升公司的综合实力。谢谢！

11、公司在四川地区有比较突出的保供和市占率优势，近几年会不会明显感觉到新的竞争对手的压力？

回复：公司作为我国西南地区最大的全液态空分气体专业供应商

	<p>之一，凭借先进的生产工艺和稳定的产品质量，区域领先的生产规模和保供能力、生产成本管控优势以及丰富的优质客户资源，且在经验丰富的销售队伍、及时高效的物流配送体系的支撑下，公司不断开拓市场、壮大规模，尤其是在川渝地区与其他外资气体巨头的竞争中建立了领先的市场地位，为民族气体工业赢得了荣誉。公司未来将持续坚持以振兴民族气体工业为使命，不断提升自身综合竞争力，巩固行业地位。四川地区市场竞争一直激烈，公司也是一直在竞争中不断成长壮大。谢谢！</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月24日</p>