

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：20240223

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	浙商证券、广发证券、华泰证券、东北证券、山西证券、Burgundy Asset Management、红杉资本、富兰克林邓普顿、敦和资管、中欧瑞博、睿郡资产、人保资本、中信资管、招商信诺资管、大家资管、汇添富、东方红、国寿养老、西部利得、华宝基金、长城基金、国联安、华夏基金、博时基金、鹏扬基金、国金基金、泓德基金、德邦基金、长城财富、招商理财、淡水泉、天安保险、广发基金、融通基金、国寿资产、景顺长城、睿远基金、国投瑞银、富国基金、国元证券、招商基金、浙商基金、永赢基金、金鹰基金、银华基金、中金资管、贝莱德基金、万家基金、兴全基金、鹏扬基金、博道基金、国君资管、域秀资本、工银瑞信、南华基金、财通资管、平安基金、嘉实基金、华泰资管、华夏未来、华泰保兴、兴业证券、大朴资产、宁银理财、汇华理财、华能贵诚等投资机构
时间	2024年2月22日、23日
地点	杭州/临安制造基地
上市公司接待人员姓名	郑伟（董事长、总经理）、葛前进（副总经理、总会计师、董事会秘书）、王宝龙（总经理助理）等

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>问题一：公司海外业务发展的总体规划是什么？</p> <p>答：海外业务包括设备出口和气体投资。设备出口方面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，特别是一带一路地区和国内企业走出去的配套投资机会。公司自身需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>问题二：国内气体公司会像国外优秀气体公司这么成功吗？</p> <p>答：国内气体行业目前所处的发展阶段与国外不一样，国内公司目前在业务规模、气体品类齐全性、业态多样性、国际化等方面与国外气体公司仍有差距，这些方面是公司未来努力的方向。</p> <p>问题三：未来资本开支还是会持续吗？</p> <p>答：公司希望加快气体投资业务的布局，未来还会有持续的资本开支。</p> <p>问题四：公司未来在电子气、特气领域的发展方向如何？</p> <p>答：公司去年成立了电子气体事业部，希望通过建立专业的电子气投资团队，在执行好现有合作项目的同时，加大电子大宗气领域市场的开拓力度；电子特气领域，希望以杭氧特气公司作为平台，做强现有特气业务的同时加快丰富特气品类，提升特气业务竞争力。</p> <p>问题五：公司是否有考虑进入电子混合气领域？</p> <p>答：公司目前已进入电子混合气领域，由于电子混合气客户认证周期长，公司目前电子混合气业务规模不是很大。</p> <p>问题六：瓶装气方面的发展计划？</p>
----------------------------------	--

答：目前公司有瓶装气业务，但规模较小，目前公司在九江、建德、杭州等地区有气瓶充装业务，未来希望做大瓶装气业务。

问题七：公司判断未来气体下游客户结构会发生什么样的变化？

答：管道气下游客户目前还是以钢铁、化工冶金等传统产业为主，新能源、新材料、半导体等也有涉及，公司会积极关注参与，同时也会加强对相关行业的研究。

问题八：电价调整对公司业务的影响如何？

答：电价调整会对公司设备制造成本产生一些影响；而在气体方面，一般管道气与电价有联动机制，故对气体业务影响不大。

问题九：去年第三季度冲回资产减值损失，公司披露说合同资产减值损失减小，具体原因？

答：资产减值损失减少系公司加大了应收账款的催收力度。

问题十：液体价格进一步下降的可能性大吗？

答：近期液氧、液氮的价格一直处在低位，稀有气体价格也处于历史低位，未来继续下降的空间已很有限。

问题十一：公司是否在持续提升零售市场终端率？

答：公司近年来一直致力于加强液体零售队伍和能力建设，也成立了相应的大客户团队，提升液体零售的市场影响力，零售终端率也是逐年提升。

问题十二：电子大宗气与传统气体项目之前在运行、技术方面是否有差别？

答：在技术和组织管理方面还是有差别的，电子大宗气对于气体质

	<p>量、纯度的要求更高，远高于冶金、化工产业的要求；同时电子气体品种更多，气体组织管理的难度也会增加。</p> <p>问题十三：公司如何提升价值，发展规划如何？</p> <p>答：坚定以气体产业为核心，以装备和工程为支撑，培育特种气体、新能源、技术服务等新的业务增长点，做大业务规模，提高市场占有率，分散降低经营风险；同时运用数字化手段，推动管理精细化，健全成本责任体系，逐层传导成本压力，提升全产业链竞争优势。</p> <p>问题十四：公司零售业务的优势在哪里？</p> <p>答：主要有以下几点：液体的成本优势带来的竞争机遇、全产业链的供应模式带来的协同效应、高效的物流配送能力带来的客户黏性和气体工厂数量的增加对客户的保障能力。</p> <p>问题十五：公司 2024 年电子大宗气的业务展望？</p> <p>答：随着更多的应用场景的出现和芯片国产化战略的推进，半导体行业方面的投资也会相应增加，公司目前正在积极跟进多个电子大宗气项目。</p> <p>问题十六：公司在氢产业方面的发展投资规划是什么？</p> <p>答：围绕全国各地氢能运输发展规划需求，持续拓展制加一体化项目；同时密切关注液氢应用场景，寻求液氢在储运方面的投资机会；适时寻求配套电解水及其他方式制氢、空分氧氮产品和配套制氢的投资突破。</p> <p>问题十七：公司今年稀有气体的产能规划？</p> <p>答：2022 年公司年产 2000 立方米氙气、20000 立方米氪气的精提取装置已投产，预计在 2024 年底能够达产约 90%。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024年2月23日
----	------------