

证券代码：688548

证券简称：广钢气体

广州广钢气体能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-

001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称（排名不分先后）	景顺长城基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、华宝基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、GIC 新加坡政府投资公司、银河基金管理有限公司、宁银理财有限责任公司、海通证券股份有限公司、广发证券股份有限公司
时间	2024年3月21日
地点	上海市浦东新区星河湾酒店1楼V19会议室
上市公司接待人员	董事长、总裁、首席科学家：邓韬先生 投资总监：杨能先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、2023年电子大宗气体新增中标项目回顾 2023年全年市场新增用气量需求要少于2022年，据第三方数据，公司2023年市占率24%左右。2023年公司新中标项目氮气需求为7万多方/小时，整体新增的需求量比2022年少，但市场份额还是维持的。 展望今年一季度，新增订单同比2023年会明显好转，行业需求还是不错。随着对算力需求、存储需求的提升，以及消费电子复苏，预计2024年在“芯”和“屏”会有更多市场机会。芯片方面，预计在中部和西南地区会有较多的机会，项目数量和体量较去年均有所提升。面板方面，公司已与某行业头部企业签订了长期供气协议。此外，我们坚守自己的商业规则，秉承对股东负责任的态度，有选择的跟进通用工业相关项目，目前公司已中标公司存量客户赤峰金通二期扩产项目，预计用气量44000方/小时。 二、问答环节主要内容：

1. 历史年度情况及 2024 年新增电子大宗气体项目展望

答：公司 2022 年的中标量大概有 22 万方，全年全市场有 46-48 万方的总量，我们中标占比 48%。2022 年是芯片厂建设的大年，合肥、北京、青岛等几个大的 12 寸厂都是在 2022 年完成招标的，有一个集中释放的情况。

随着下游的复苏，预计今年会有几个大单，但总的新增需求很难回到 22 年的水平。今年电子大宗气体新增需求量预计会超过 30 万方/小时。我们在各个项目上的技术水平和外资基本持平，近年来，随着市场的检验，公司在客户层面的认可度也越来越高，整体来说竞争力较强。

目前 Q1 我们已经取得数个中标项目，比去年同期情况要好一些，上半年陆陆续续还有几个项目会落地。今年会有一些新的芯片和面板类项目，对公司来说是比较好的机会。

2. 电子大宗气体的商业模式

答：大家可以关注我们每年的新增开支，尤其是我们 on-site 业务这一块，有效投资可以带来稳定的现金流，参考外资头部企业，市场一般能给到 20 倍左右 EBITDA 倍数。近年来，公司依托领先的技术和工程能力，不断获取新的项目，基本上每年保持 10 亿元以上的有效投资，可以推动公司业绩增长，有比较稳健的规模增长和盈利提升预期，适合投资者开展定投。

3. 2023 年的投资额情况

答：除了去年以外，公司每年新增中标项目的投资额均超过 10 亿元。

4. 客户稼动率对当年收入的影响

答：对收入有一定影响，因为变动气费会有一定影响。我们的商业模式是：固定气费+变动气费，相对来说，客户的稼动率变化不会导致我们在盈利方面的大幅波动。

5. 氦气价格波动对公司业绩的影响

答：氦气经过 3.0/4.0 短缺后，随着俄罗斯气源出现，国内市场出现供过于求的情况，目前已到底部区间。

去年二季度开始，氦气价格下行压力已经很明显，三季度下行幅度较大。2023 年业绩快报显示，我们在收入和利润端仍保持增长，得益于电子大宗业务有多个项目投入运营，很好的对冲了氦气价格下跌的负面影响。

6. 对于电子大宗气体行业，氦气是否是进入这个行业的壁垒

答：电子大宗气体核心是工程技术能力和运营能力，氦气

是其中一个品种，缺少氦气一定不行，有氦气可以加分，但不是决定性因素。氦气遵循重要性原则，不是价高者得，国内电子大宗气体客户由于重要性较高，气体公司更倾向于分散采购来源以保障供应安全，因此可能带来更高的采购成本。

公司一直在完善氦气供应链，计划在 2025 年拥有 100 个 ISO 罐的运力，保障我们能成为全球 5% 市占率氦气厂商。

7. 现场制气的氮气用量和氦气用量的关系

答：没有精确的对应关系。除了面板以外，半导体行业里，一般氮气用量大的时候，氦气用量也大。氮、氢、氧、氩、氦、二氧化碳等气体都是总包在一个订单里，客户爬坡上来后，其他气体用量也大了，相辅相成。

8. 新增氦气供应能力如何消化

答：现场和零售需求都有增长。我们早期的氦气供应合同是从林德那剥离来的，客户以分销商为主。我们接手之后，不断迭代，尽量往半导体和医疗方向导入，预计今年在半导体客户和医疗领域会有所增长，我们的目标是成为中国 30-40% 市占率的氦气公司。半导体和医疗是氦气需求增长的两大引擎，这里相当大的新增需求在我们手里。随着半导体和医疗客户需求不断提升，几年后这些客户的氦气需求将达到几百万方每年，这也是为什么我们要一直买 ISO 罐，不断扩大运力的原因。

9. 公司在装备制造方面的布局

答：电子大宗气体业务需要强大的工程技术能力和装备制造能力，需要气体厂商不断强化核心能力建设。我们会围绕产业链进行投资布局。

10. 公司在科技创新方面的进展

答：公司始终坚持科技创新，不断加大研发投入，去年取得了不俗的成果：例如超临界二氧化碳项目，主要用在高宽深比和先进制程沟槽清洗，2022 年开始研发准备，2023 年在南沙建了一个规模化的试验线，并获取了行业头部客户的相应订单。

今年还会提高数字化程度，空分和制氮都属于流程工艺，最适合采用具备优化能力的先进控制系统。在合资公司时期，我们就站在数字化的前列，现在将更进一步，推动建设数字孪生智能化系统，希望今年年内第一个项目能进入商业运营。

11. 公司在特气方面的进展

	答：公司始终围绕客户需求，积极推进特气产品研发和特气项目建设，相关项目进展可以查阅我们的公告。
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
日期	2023年3月26日