

苏州金宏气体股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：金宏气体

股票代码：688106

编号：2022-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他(请文字说明)
参与单位名称及人员姓名	Indus Capital Advisor (HK) Ltd. Eric Lee、浙商证券李辉、交银施罗德基金王少成、交银施罗德基金高杨、交银施罗德基金张明晓、银华基金胡晓辉、银华基金吴颖、民生证券王浩然、惠升基金王矗、中欧基金息荣雪、璞远资产魏来、上海冰河资管刘春茂
时间	2022 年 1 月 14 日-2022 年 1 月 28 日
地点	苏州金宏总部现场会、远程视频、电话会
公司接待人员姓名	龚小玲、陈子晗
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司近期发展介绍 苏州金宏气体股份有限公司成立于 1999 年,于 2020 年在科创板上市,股票代码:688106,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气体综合供应商。 肩负“融入经济血脉,彰显高尚气质”的历史使命,公司围绕国家“十四五”发展规划所指引的方向,制定了助力“绿色生态”发展为主线的纵横发展战略及战略目标。纵向开发(技术为先),横向布局(做大市场),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。 公司一直致力于加大优质尾气资源的回收项目(二氧化碳、氧化亚氮、氢气等)投资和合作,节能减排,

	绿色环保，大力发展循环经济，深度参与氢能源产业链发展，助力国家早日达成“碳中和”。 公司于 2021 年 11 月 19 日与北方集成电路技术创新中心（北京）有限公司签订供应合同，根据合同测算，合同金额约为 12.00 亿元（不含税）。本次供应氮气（GN2 及 PN2）、氢气（PH2）、氧气（PO2 及 IO2）、氩气（PAr）、氦气（PHe）、二氧化碳（PCO2）、压缩空气（CDA）、仪表空气（IA）及高压压缩空气（HPCDA）、高纯压缩空气（XCDA）等电子大宗气体。 二、主要问答内容 1、公司在气体行业中的发展前景如何？ 答：气体行业是一个“长坡厚雪”的赛道，公司目前营收仅占国内气体市场约 1%的份额，成长空间巨大。 2、公司在华东区域营收占比较高吗？ 答：公司 1999 年成立于苏州，深耕华东区域，目前华东区域营收占比较高，正快速向全国扩张布局。 3、公司主要服务所在区域附近的客户吗？ 答：公司大宗气体受运输半径的限制，主要以本地气站供给为主；但特种气体附加值高，没有运输半径限制。 4、公司张家港项目投产情况如何？ 答：公司张家港回收制氢新产线已完成验收，预期 22 年开始释放产能。 5、公司为加氢站供氢业务拓展情况如何？ 答：公司持续开拓氢能市场，目前已成为中石油、中石化、明天氢能等氢能合作供应商，为全国 13 个加氢站点供应优质氢气。 6、公司如何规划氢能产业链相关研发投入？ 答：氢能是公司未来重点布局的战略方向，公司未来将加大投资氢能产业链中制氢、储氢、运氢环节。在制氢
--	--

	环节，公司将扩大氢气产能，在长三角、成渝地区布局氢能产业链；在储运环节，公司自建物流团队，利用数字化运营平台，合理规划，科学出行，在确保安全的前提下，做到保质、保量、保供。 7、公司特气客户无锡海力士从稽核到正式供货花了多长时间？ 答：2 年左右时间，有了这些已供货 IC 半导体客户作为背书，公司有信心在接下来的特气合作中能够更快完成从稽核到供货的过程。 8、外资气体公司的电子特种气体在哪里生产？ 答：通常集中在海外生产，全球发货。 9、久策气体有超纯氨产能吗？ 答：有超纯氨产能。 10、公司供应的电子特气主要以超纯氨和高纯氧化亚氮为主吗？在 2021 年签下一些大单之后公司 2022 年销售收入规模是否会增长？ 答：超纯氨和高纯氧化亚氮是公司的拳头产品，占到电子特气销售的主要部分。公司 2021 年部分重点客户突破后，会对 2022 年电子特气销售收入有积极影响。 11、公司特种气体和大宗气体业务毛利率比较如何？ 答：特气业务比大宗气业务毛利率高约 5%左右。 12、公司通过哪些方面对并购标的进行评估？ 答：公司已经积累了一批优质并购标的，基于标的公司的营运资质、收入能力、覆盖市场范围等要素进行综合评估。公司 2021 年已成功并购 8 家气体公司。 13、公司如何赋能新并购公司，提升盈利能力？ 答：第一方面，对并购公司输出金宏在生产、采购、销售等方面规范的流程和制度；第二方面，补充并购公司产品线，优化其产品结构，比如导入深冷快线、特种气
--	--

	体、高纯气体等产品线；第三方面，对并购公司输出先进的 SAP 信息化管理系统，助力规范管理出效益。 14、公司并购项目的整合改善需要多长时间？ 答：通常需要 6-9 个月。 15、公司较大的钢瓶气客户订单规模如何？ 答：较大的钢瓶气客户年订单规模在 300 万元以上。 16、公司零售钢瓶气业务和大宗现场制气业务两者毛利率比较如何？ 答：零售钢瓶气业务毛利率相较而言会更高一些。
附件清单（如有）	
日期	2022 年 1 月 28 日