

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：2023-

001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称 （排名不分先后）	Neuberger Berman Asia Limited、Town Square Investment、安信基金、百年保险资管、宝盈基金、北京宏道投资、北京鸿橙投资、北京京管泰富、贝莱德基金、博道基金、博时基金、财通证券、承珞投资、创金合信、淳厚基金、大家资管、德邦基金、德邦证券、德邦资管、东方阿尔法、东方基金、东兴基金、东证资管、沅京资本、沅杨资产、沅谊投资、峰岚资产、富存基金、富国基金、亘曦资产、工银瑞信、光大保德信、广东谢诺辰阳、广发基金、广发证券、广发证券资管、国海证券、国君资管、国联安基金、国融基金、国寿安保、国泰基金、国投瑞银、国赞投资、海通证券、合众资产、宏观资产、宏利基金、泓德基金、湖南源乘投资、华安基金、华安证券、华宝基金、华富基金、华金证券、华龙证券、华能贵诚信托、华泰保兴、华夏基金、华夏久盈资管、华夏未来资本、汇添富基金、惠正投资、慧琛资产、慧利资产、嘉实基金、建信信托、交银、九泰基金、聚鸣投资、理成资产、利幄基金、美国老虎基金、美国友邦保险、民生通惠资管、明世伙伴基金、摩根士丹利、南方基金、宁银理财、农银汇理、诺安基金、盘京投资、鹏华基金、鹏扬基金、平安基金、平安养老、浦银安盛、青骊投资、人保资产、人寿投资、仁桥资管、融通基金、瑞达基金、睿远基金、厦门金恒宇、山西证券、上海度势投资、上海瞰道资管、上海茂典资管、上海璞远资管、上海盛宇投资、上海世诚投资、上海同犇投资、上海途灵资管、上海汐泰投资、上海益和源资管、上海涌乐私募、上海于翼资管、上海证券、上投摩根、申万宏源、申万菱信、深圳市凯丰投

	<p>资、深圳市尚诚资管、深圳市四海圆通、深圳正圆投资、苏州众行远私募、太平基金、太平洋资管、太平资管、泰康基金、泰康资产、泰石投资、天风证券、天弘基金、瓦琉咨询、万家基金、西部利得基金、西藏东财基金、新加坡 LyGH Capital、信达澳亚、兴合基金、兴业证券、兴银基金、兴证全球基金、序列私募基金、易方达基金、翊安投资、英大保险、圆信永丰基金、长安基金、长城财富、长城基金、长江证券资管、长盛基金、招商基金、招银理财、浙商证券、浙商证券资管、中国人保资管、中国人民养老保险、中国人寿养老保险、中金公司、中金基金、中欧基金、中泰证券、中信保诚基金、中信建投基金、中信建投财富管理、中信建投、中信证券、中意资产、中银基金、中邮人寿</p>
时间	2023年11月3日
地点	公司会议室
上市公司接待人员	<p>董事、总裁：邓韬先生 总会计师（财务负责人）：施海光先生 董事会秘书：贺新先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍：</p> <p>前三季度的业绩情况：1) 得益于华星光电 T9、合肥晶合、合肥长鑫、鼎泰匠芯等项目陆续供气进入商业化，公司前三季度实现了营收收入同比增长约 32%；电子大宗现场制气业务收入占比同比增长约 6%；前三季度扣非归母净利润同比增长约 96%，实现息税折旧摊销前利润约 4.3 亿，同比增长约 32%，基本每股收益约 0.22 元，同比增长约 85%。</p> <p>2) 公司销售费用率同比降低约 0.9 个百分点、管理费用率降低约 2.1 个百分点，呈现出了一定的规模效应；公司进一步加大了在制气装备、储运、数字化运营等领域的研发投入力度，研发费用率同比增长约 0.5 个百分点。</p> <p>3) 公司营收和利润在三季度环比下滑是受到了氦气销售价格的下滑影响。公司氦气销售价格波动小于现货市场价格波动的原因主要在于公司的客户群体集中在集成电路制造和半导体显示等电子领域，与客户拥有相对稳定的供应关系，调价周期会滞后于市场变化。</p> <p>展望今年四季度以及 2024 年：1) 公司将继续迎来北京集电、青岛芯恩、广州粤芯、方正微等项目进入商业化，加上 2023 年商业化项目在 2024 年完整财政年度的体现，将对公司 2024 年电子大宗业务业绩增长提供有力支撑。2) 预计公司液氮冷箱数量在 2023 年将达到 40 多个，2024 年将达到 70 多个，同时公司也在开发新的长协气源并大力开发新的客户，提高市场份额，以销量对冲价格波动风险。</p> <p>二、问答环节主要内容：</p>

1. 关于电子大宗气项目，是否可以更新近期新订单的情况？

答：据公司统计，2023年1-9月份所确定下来的项目较2022年同期略少，原因在于本年度存储类、FAB厂、显示类的大型客户投资和决策的速度是下降的。从数量上面可以了解到，23年1-9月确定下来的电子大宗项目中氮气用量约为22万方，较2022年下降50%左右。在23年1-9月，公司中标比例比重是全市场第二，仅次于法国液化空气集团。外资气体公司合计占比达到60%。

2. 公司在手订单、在建工程比较多，请介绍下重要项目进展情况。

答：目前公司在建项目进展正常。包括晶合集成A3、华星光电T9、合肥长鑫存储、北京长鑫集电以及上海鼎泰等多个重点项目已经正常推进，这些项目在前三季度陆续带来了营收增长。其中晶合A3项目于2023年二季度末开始收取费用；合肥长鑫项目于2023年三季度开始收费；北京集电于10月开始收费；上海鼎泰和华星光电T9于2023年更早的时间已开始运营收费，本年度其他的小型现场制气项目也在1-9月实现了收费。2023年四季度和2024年公司其他重要项目包括广州粤芯等电子大宗气体项目也将陆续投产，预计将为公司带来营收增长。

上述在建项目中，投产项目在2023年1-9月实现了营收1.5亿（不含氦气金额），占公司收入的11%。

3. 氦气市场不是一个特别透明的市场，氦气市场整体的定价机制传导和周期是怎样的？

答：（1）氦气全球市场特点：不透明的原因是货源地比较集中，渠道商也非常集中。氦气市场一般遵循重要性原则，并非价高者得原则。所以，在历年发生全球氦气紧缺的情况下，气源地一般会根据市场重要性采取分配性原则。从全球来看，欧美、日韩等地是重要市场，而中国大陆是相对次重要市场。所以，货源紧张的时候，重要市场的价格会相对稳定，而次重要市场波动会更加剧烈，反之亦然。

（2）国内氦气市场特点：国内的氦气市场也是遵循重要性原则，例如检测、焊接、升空等细分领域是次重要市场，半导体、MRI、光纤等是重要市场。所以，一般在市场上可以获取的氦气价格主要是次重要性市场中现货价格波动，价格涨跌是极为剧烈的。重要市场的客户一般会签署长期的合约，公司会根据客户的重要性投入更多资源并且采取多货源地的策略，为客户提供稳定的产品供应。因此，公司氦气业务的成本构成因素也更加复杂。

氮气的市场特点传导会有不同，一般情况下会有半年到一年的传导周期。

4. 2023年1-9月，氮气的价格和销售量的同比情况？后续趋势如何？

答：（1）氮气价格变化周期：氮气的价格从2022年二季度开始爬坡，三季度、四季度逐步达到了氮气价格周期顶峰，2023年一季度、二季度开始市场价格开始逐步回落，三季度还是处于回落区间。公司下游主要是更加重视氮气稳定供应的半导体以及先进制造行业的客户，尽管氮气价格调整会在一定程度上受到现货市场影响，但是公司会遵循重要性原则不断加大供应链建设投入，为客户提供稳定的氮气产品保障。

（2）公司氮气收入：2023年1-9月氮气收入达到5亿元，同比2022年1-9月有所增长。销量上有大幅增长，价格是在2022年二季度开始上升，所以23年1-9月的销售均价层面是略有上涨的。

（3）公司应对策略：1）继续扩大氮气货源的开发，以更大的供应量来对冲短期价格波动；2）提升运输能力。液氮冷箱数量方面，预计2023年末拥有40多个，2024年末达到70多个，2025年预计达到100个。每个液氮冷箱周转频率约为3.5次/年，公司在明年预计会有约450万方/年的氮气运力水平，并在25年会达到800-900万方/年的运力，届时有望会成为全球Tier 1的氮气公司，通过供应链的建设提升公司氮气保供能力。

5. 请介绍下近期电子大宗气的整体市场情并判断未来下游的景气变动情况。

答：半导体行业是一个重资本行业，每年都维持较高的投资额，2022年是扩产大年，所以新增电子大宗气体项目多。2023年行业扩产速度放缓，年初预计电子大宗气体项目会少一些，但是目前情况已经高于公司预期。

（1）芯片类项目：公司已经收到一些客户通知，启动二期投资，从目前和大厂展开的新业务活动来看，公司产品升级和制程层面提升都有一定的进展。

（2）面板类项目：预计在2024、2025年将会有新的面板投资项目出来，公司目前也在跟进接洽中。

6. 请介绍下电子大宗未来的竞争格局，过去是怎么突破垄断外资垄断？

答：（1）电子大宗市场特点：1）电子大宗气体项目对公司综合解决方案提供能力要求很高，以前电子大宗气体市场长期被三大外资垄断。而半导体行业内供应商都比较集

中，例如某些设备、原物料供应商都比较少，三大外资已经处于比较充分竞争的状态，所以新进外来者鲜有机会；2) 从特性和重要性来看，对于半导体厂而言，电子大宗气供应商不像其他的供应商可以很容易被更换掉，因为电子大宗气站是建立在客户的现场，电子大宗气贯穿于客户的每一个机台，出现任何错误都会对客户的生产带来重大影响，客户试错成本极高。因此，该行业门槛极为严苛，护城河极高；3) 从投资额比例来看，电子大宗气体项目与所配套的芯片厂比例大约是 1: 100 的关系，例如某芯片厂投资约 700-800 亿，相对应的电子大宗气站可能投资大约为 7-8 亿，所以这样的背景下客户绝不会单纯因为价格低来确定电子大宗气体供应商。

(2) 公司突破外资垄断历程：从公司历史来看，90 年代引入外资进行合资合作，帮助公司积累了先进经验和技術能力。公司在 2020 年获得了林德普莱克斯合并被要求剥离出来的合资方股权以及氮气的业务，在夯实业务基础的同时也补齐了产品的短板。同时，公司构建了“广钢气智造中国芯，广钢气点亮中国屏”的产业梦想，吸引了众多行业精英加入公司，共同圆梦。公司从 2020 年初的 300 多人增长到目前近 900 人，这里新加入的绝大多数员工都拥有国际气体公司的工作经验，成功搭建了一流的人才队伍。

另一方面，公司非常重视研发创新，在合资的过程中很难有机会去开展研发活动，但是在 2014 年气体能源公司成立后，开始独立研发以及专利申报。同时，2020 年公司设立了杭州子公司，主要承担公司工艺技术研发工作，将过往形成的专利技术进行大规模工程实践，目前公司自主研发的装备已经具备国际一流水平。

电子大宗气体行业不是单纯在卖产品，而是为客户提供从方案设计、项目交付到长期运营的生命周期的综合解决方案，对公司综合工程技术能力有极高的要求。公司在这方面是经过了 30 多年的积累与迭代才在近几年得到迅速提升，这并不是可以简单复制的发展路径。

7. 请介绍下公司在电子特气领域的布局和展望。

答：(1) 历史因素：在合资公司的时代，当时公司已经有很多的电子特气业务。公司曾经也为客户提供专业的电子特气产品，并拥有专业的 TGM 的团队以及华南地区电子特气应急服务团队。

(2) 公司布局情况：目前公司在上海金山化工园区布局了电子级高纯氯化氢项目，目前正在建设；在内蒙赤峰正在筹建 3000 吨电子级三氟化氮项目；在湖北潜江，有从合成到提纯的六氟丁二烯的项目，目前正在工程招标；在合肥电子化学品专区，公司计划做电子级的溴化氢以及烷类混

氢项目。

8. 请介绍下公司新签项目的落地时间周期情况。

答：首先要看项目规模大小，一般小的项目一年左右就可以交付，而有些大的项目，一年半的周期基本上可以交付。

9. 请介绍下公司电子大宗气项目前期折旧水平。

答：公司采用直线法进行折旧，主要根据和客户的合约周期确认。

10. 从招股书看，电子大宗气体的毛利率达产后能达到 50%，请介绍下原因。

答：（1）早期项目电费由客户承担：早期很多的现场制气项目是以无人值守项目为主，客户的电费由客户承担，所以这部分不结算，导致最终的成本基数比较低，所以早期项目的毛利率比较高。

（2）近两年新项目变动气费的安排：由于近年来公司获取的电子大宗气体项目以需要设立公司的大项目为主，所以一般需要由公司承担电费，即选择固定收费+变动气费模式。因此，公司新项目原材料成本的基数会比较大，这也是近年新项目比早期项目毛利率稍微低一些的主要原因。从未来项目达产的角度来看，电子大宗气体项目的毛利率会回归到 40%左右。

11. 请介绍下 BOG 提氦对目前氦气市场的影响。

答：BOG 提氦是针对中国的氦气资源匮乏特征而出现的因地制宜手段，对帮助国家解决氦气短缺是一个有益的补充。但是受限于其工艺方法，导致某些杂质较难完全剔除或个别杂质的稳定性较低，比如氦中氖杂质，这造成 BOG 提氦往往无法进入重要性市场，更多的走向检测、升空等次要市场，由于 BOG 提氦的产品以气氦为主，所以也无法走入 MRI 市场，因此主要集中在一些小型应用场景上。

12. 现场制气要达到 9N 级别的氮气，除了纯度的壁垒，请介绍下在工程系统设计的壁垒。

答：电子大宗气项目是建立在客户现场的在线运营装置，对稳定性要求极高，要达到长期稳定性需要非常强大且满足半导体行业要求的工程技术能力和数字化运营能力，所以在半导体行业里面，客户非常看重是否有项目长期实践运营经验。自 2012 年正式进入 PPB 级电子大宗气体领域以来，广钢气体已经拥有超过 10 余年的安全稳定运营经验，获得了客户的高度认可。

13. 公司氦气的运力计划达到 800-900 万方/年，目前全国每年约有 2000 多万方的消费容量，未来格局会如何变化？

答：（1）800-900 万方/年的运力是成为世界 Tier 1 氦气公司的基本资格，所以想要参与并获取长期气源合同，参与全球供应链中，足够的运力是基本的门槛和条件。

（2）公司的目标是做到全国的第一，不仅仅是内资第一。公司不仅仅要提升量的市占率，也会提升公司的存储能力。目前，中国 80% 的氦气来自于卡塔尔这一个气源地，过于集中导致实际存在较多不确定性，如果没有足够的存储能力，出现极端事件的话将会出现难以估计的结果。尽管业界高度期待俄罗斯方向的新增氦气产能，但是据公司测算，截至 2023 年 9 月，有不超过 15 个液氦冷箱从俄罗斯运到中国，其增量目前看来也极其有限，从试生产到大规模稳定供应仍需时日。同时，从全球市场来看，半导体和 MRI 是氦气增长的主要引擎，公司近年来获取了多个电子大宗气体项目，均有新增氦气需求，这要求公司必须积极扩大氦气供应链建设。

14. 存量的电子大宗市场是否有渗透的空间？近年来外资合同到期项目多吗？

答：电子大宗气体项目中，气体供应商与客户是深度捆绑的，受限于场地及电子大宗气站资产权属等原因，即便合同到期之后，客户一般会倾向于选择原来的气体供应商，所以电子大宗气站合约到期后被切换的可能性比较小。同时，电子大宗气体在 Fab 厂成本占比不高，所以对客户来说重要的是长期稳定的保障能力。

15. 请展望未来 3-5 年国内半导体的扩建计划以及电子大宗气体的市场容量。

答：（1）过去情况：公司以前将自己定位为做复杂的小项目，外资做复杂的大项目，公司以前做的电子大宗气项目除了面板用量比较大以外，其他用量较小，所以投资额也是在千万级别。

（2）目前情况：公司现在定位为做复杂的大项目，因为现在的半导体应用需求和以前完全不同，一个项目可能就有两套每小时生产数万立方米的装备，投资额都已经达到几个亿级别。

（3）未来市场容量预估：公司对未来保持乐观，巨量的算力、存储、数据传输酝酿了大量的应用场景，构建新的基建需求，例如某国际存储大厂现场有若干套 10 万方等级的电子大宗气体设备，这在以前是很难想象的。

随着制程的演进，曝光次数提升，制造同样数量芯片上所

	<p>用的机台数量就越多，而电子大宗气是贯穿每一个机台的产品。随着制程不断演进提升，电子大宗气体用气量也会越来越大。</p> <p>16. 23年1-9月，按氮气的招标量测算来是22万方，只指电子大宗领域？</p> <p>答：（1）是的，公司未将锂电光伏纳入上述指标（这部分公司放在通用工业里），更多是芯和屏的环节。按2023年1-9月氮气招标量口径来看，项目总量是2022年的50%左右。</p> <p>（2）2023年1-9月电子大宗气体重要项目的新增收入1.5亿，其中不含氮气，主要包括固定收费和变动气费。</p> <p>（3）测算剥离氮气的原因：氮气在早期客户爬坡的过程中，用量是微不足道的。大宗气体里最大量的是氢气，爬坡到量产过程中，一开始就要氮气去做吹扫贯穿机台，所以用量跟下游的产能不是呈比例关系，而氮气是完全跟下游生产对应的关系。</p> <p>17. 氮气降价影响在今年三季度已经充分反映了吗？</p> <p>答：氮气下降的同时，目前有一些对冲的情况：1）现场制气陆续的投产，在整个收入和利润上面，也会带来正向的效益；2）公司逐步加大氮气客户的开发和客群品质的提升，在氮气总量上也是不断提升的。</p> <p>公司在重要的芯片和面板客户的调价基本都已经在三季度完成，针对下游需求量较少的客户可能还会有一些进入调整期，氮气毛利率还会保持一定波动。</p>
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11月6日