

# 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：2020-005

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)
参与单位名称及人员姓名	开源证券张玮航、开源证券罗通、方正证券吴文吉、长江证券赵炯、安信证券孟瞳媚、华泰证券庄汀洲、华泰证券杨子健、信达证券洪英东、万联证券黄侃、招商致远资本卢琳秉、德邦证券谭宇、西安瀑布资产孙左君、海通证券张翠翠、国泰君安高远、民生电子王浩然、鹏扬基金王杨、东吴证券程颢、矩阵投资霍衍桥、方正证券戴悦、中信证券陈旺、长江证券叶宪宏、平安基金霍森、招商证券段一帆、招商证券张歆钰、敦和资产梁作强、国海富兰克林基金张琼钢、安信证券薛辉蓉
时间	2020年9月18日 13:30
地点	公司408会议室
公司接待人员姓名	金向华、龚小玲、刘斌、陈莹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书龚小玲介绍公司简要情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司过去几年毛利率不断提升，主要由于特气和大宗气体的结构优化，请问未来特种气体和大宗气体的高毛利率能否维持？</p> <p>答：气体行业具有行业特性，毛利率水平还是可以正常维持。特气是公司未来纵向发展的重要方向。</p> <p>2、公司的气体价格是否显著低于外资的气体价格？</p> <p>答：在半导体行业中，单一气体的消耗占比较低，成本</p>

影响比较小，但会显著影响半导体产品良率。在中美贸易战的背景下，大品牌客户更多从供应链安全而非价格角度进行选择，故公司产品价格相比外资产品仅略有优势，不会大幅调低。

### **3、与国内气体公司相比，产品特性如何？**

答：每个公司定位不同，产品有所侧重，因特气产品品种比较多，公司选择的产品基本为生命周期比较长，且市场容量比较大的产品，所以与国内气体公司相比存在差异化。

### **4、半导体目前供应商的模式？**

答：目前现场全面运维还是以外资为主，客户对其依赖度比较高，通过战略合作或资源整合，为半导体客户服务。

### **5、大型和小型的气体公司错位竞争情况？**

答：气体市场包括：（1）大型现场制气模式，主要集中在大型冶金行业、基础化工行业、煤化工行业、以及电子半导体行业，外资气体公司占绝对主导地位；（2）液体供气模式，用槽车集中供气，外资也占了较大份额，处于充分竞争状态；（3）钢瓶供气模式，主要服务中小企业，外资气体公司管理成本相对高，民营企业有一定的效率优势。公司希望通过软硬件技术层面的标准化，将小而散的行业进行有效的整合。

### **6、国产替代进程如何？**

答：从2010年公司第一个特气产品问世，公司具有一定的技术储备，为未来产品的突破奠定较好基础。未来5-10年，国产特气份额将大幅上升。中美贸易战背景下，中资半导体企业也将向全面国产化进军。国产替代是公司未来空间发展的关键因素。

### **7、产品如何跟随半导体的周期？**

答：气体产品无法长时间存储，基本是以销定产模式，

会有一定的爬坡计划。此外，客户一般选择两到三家供应商，分为主供和辅供。公司在客户供应端占据主供还是辅供地位对周期影响也起到决定性作用。

**8、下游客户认证是否有进展？**

答：已通过海力士稽核，但目前还未正式签订合同，暂时对公司营收没有影响。中芯国际作为公司战略投资者，其合作不仅仅是业务层面的合作，而是战略层面的合作。

**9、主供份额大概有多少？**

答：需要看产品特殊性，没有一个明确比例。

**10、下游客户认证周期多长？**

答：每家公司验证供应商的步骤基本一致，但推进速度和对产品紧迫性不同，时间差异比较大。

**11、有没有考虑业务并购？**

答：有。

**12、募投项目张家港项目主要有哪些产品？**

答：主要是高纯氢气。

**13、产能利用率不高的产品为什么还会作为募投项目？**

答：新工厂筹建后，需要有一个爬坡的过程。正常的单体厂，产能利用率有一个逐步上升的概念。

**14、募投项目的进度？**

答：均在建设过程中，按计划实施。

**15、新投产的项目下游客户的开拓情况？**

答：有一部分导入已有客户，一部分新旧产能替换。

**16、TGCM 的供气模式难度在哪里？**

答：TGCM 是 Total Gas and Chemical Management（全面气体及化学品运维管理服务）的简称，指气体供应商为半导体制造商提供的一整套气体及化学品综合服务，包括产品管理、设备管理、工程和技术支持服务、分析服务、信息管理服务以及废物管理等。目前国内芯片厂对

中资的供应商要求是产品自产，客户通过生产现场稽核，看到从原料到产品整个管控。比较看重全过程的管控和产品稳定性，所以公司实力很重要，且对人员储备要求比较高。

**17、TGCM 的进展？**

答：均在正常运营过程中。

**18、公司毛利率在行业内比较高，原因是什么？**

答：对标外资气体公司毛利率和净利率，公司仍有较大的追赶空间。我们以直供户为主，如果中间商比例比较高，相对毛利率就会低。

**19、未来发展定位是什么？**

答：纵向布局特气国产化，横向布局大宗充装储运网点和资源型产品回收网点的往外铺设，天然气作为辅助业务。

**20、特气未来驱动力是什么？**

答：主要还是国产替代。

**21、公司在替代过程中有哪些有利因素？**

答：中美贸易战大背景下，国产化替代已经形成共识，随着公司研发水平、经验、产业化能力的增强，公司效率提高，协同能力变强。

**22、公司在替代过程中的难度？**

答：国产替代主要挑战在于行业内现有的外资气体企业和客户之间的利益合作关系，设备厂商，气体供应商形成了固有的框架，打破需要一定过程。公司在服务能力还需要提升，需要时间的积累。

**23、气体产品价格和标准是否有关？**

答：价格主要由供需决定，所有气体产品存在国家标准，各个公司内部标准可能存在微小差异，不影响价格。

**24、是否有专门面对半导体客户的销售人员？**

答：总部事业按照事业部来分，有大宗事业部、特气事业部等，事业部人员根据不同行业进行划分。特气事业部主要面对的客户群体就是整个半导体行业。

**25、气体具有运输半径，公司也积累了较多的销售和技术经验，是否考虑拓展业务至福建等单价较高的区域？**

答：受政府审批和城市规划等因素影响。但公司上市后，身份从一个普通民企转换为上市公司，对地方政府和开发区有较强吸引力。

**26、气体供应品种的多少和议价权的强弱有没有关系？**

答：公司的综合服务能力强，客户的依赖度就会更强，公司的话语权就相对更大；如果只是一种气体，小规模的服务，话语权就相对较弱。

**27、公司未来发展倾向于更多的产能建设还是寻求合作做质量管控？**

答：公司会先做好自身的生产工作，发展到一定程度后再整合资源。

**28、正硅酸乙酯介绍。**

答：正硅酸乙酯的纯度要求高、需求量高，成品产业化后，在不同工艺中选择长期性稳定性较强的作为合同路线。

**29、正硅酸乙酯的作用和价格？**

答：正硅酸乙酯是芯片生产过程中的关键材料，大规模供应大概为 20 万/吨，小包装大概为 50~80 万/吨。

**30、横向拓宽气体品种的阻碍？**

答：产品研发的主要难度在于工艺路线的复杂性，以及搭建工艺设备的难度。

**31、技术的积累对新产品研发的作用？**

答：公司做新产品研发时，研究人员的经验和软硬件设施的配置会起到比较关键的作用。

**32、纯化技术在不同的其他品种之间是否相通？**

	<p>答：气体纯化是通过精馏、吸附等方式将气体原材料精制成更高纯度的气体产品。通过积累会形成经验。</p> <p><b>33、公司产品的定价机制？</b></p> <p>答：通过与客户协商定价，不同客户不同价格，不同区域会进行不同的下限价格管控。另外和当地的产能和供需变化有关，主要还是供需决定价格。</p> <p><b>34、上市募集发展和科技储备项目 6 亿资金使用计划是什么？</b></p> <p>答：按项目进展逐步投入使用。</p> <p><b>35、如何评价国内竞争对手？</b></p> <p>答：国内成熟气体公司有市场决心和格局将大量小散企业做整合，但在特殊领域存在小而美的公司存在并将一直持续其领先地位。全球目前三大气体公司的趋势十分稳定，公司希望成为中国区域市场甚至更大范围内的大型综合性气体解决方案企业，但多元的格局一定会存在，小而美的特气公司也一定会有。每家公司的定位不同，初心不同、发展愿景不同。</p>
附件清单(如有)	
日期	2020 年 9 月 18 日