

投资者关系活动记录表

证券代码：002549

证券简称：凯美特气

湖南凯美特气体股份有限公司投资者关系活动记录表

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
参与单位名称及人员姓名	长江证券——长江电子&化工研究团队 凯美特气电话会议 参会人员所在单位：长江证券、海富通基金、鹏华基金、澄明资产、景林资产、誉辉资本、天弘、大家资管、华贵人寿、人保养老、英大信托、中邮证券、中信资管、浙商自营、名禹、华融、鸿商资本、大岩资本、红筹投资、长宜投资、偕沅私募、从时投资、塔基投资、旌安投资、果实资本、佳许盈海、勤远投资、弥远投资
时间	2022年6月21日
地点	电话线上会议
上市公司接待人员姓名	公司总经理张伟先生、证券事务代表余欢女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司情况介绍</p> <p>凯美特气 1991 年成立，是一家以石油石化排放尾气、废气为原料进行回收利用的专业环保企业，主要生产高纯二氧化碳、干冰、氢气、甲烷、液化气、戊烷、氧氮氩以及后续以空分尾气为原料生产稀有气体的专业石化尾气回收企业。2011 年在深交所上市，公司的主营业务一直是以二氧化碳为主业，同时回收上游石化尾气中的氢气以及生产液化气、戊烷。2018 年公司开始布局电子特种气体产业，通过两年多时间，2020 年具备生产条件，2021 年进行试销售。今年一季度公司电子特气相关产品已经开始发力，同时 ASML 的认证也在积极推进中。</p> <p>公司目前在全国有九个分子公司，分别在湖南岳阳、长岭、安徽安庆、广东惠州、福建泉州、海南洋浦、郴州宜章。此外，公司年报也披露了募投项目的预案，在湖南郴州宜章计划投资 7.5 亿（募集资金 5.7 亿）建设电子特气项目；在福建泉州计划投资 5.2 亿（募集资金 4.3 亿）实施 30 万吨双氧水项目。两个募投项目已开始了前期启动。</p> <p>相信未来几年，公司的发展将会进入快车道，同时公司的传统业务和电子特气业务也会有进一步的业绩提升。凯美特气作为民族企业</p>

气体公司，通过自身的努力以及三十多年的不断深耕，将技术、市场逐步做大做强，在传统气体行业中占据一定地位，同时在电子特气包括未来电子化学品方面，为民族电子特气行业做出一定的贡献。感谢广大投资者对凯美特气持续的关注与支持！

二、提问交流环节

1、公司的产品和原油价格的关联度？

公司主要产品中液化气、戊烷价格是和国际原油价格挂钩，去年下半年至今原油价格攀升，液化气、戊烷维持在较高的市场价格，利润率贡献较大。其他产品和原油价格没有太多的关联性。

2、对于股权激励预案中公司业绩以及未来业绩动力的解析，主要来至于哪些产品利润贡献？

公司对未来发展是非常有信心的，去年归属于上市公司股东净利润 1.39 亿，股权激励预案中 2022 年度业绩要求 1.8 亿。主要利润来源以传统业务平稳增长为基础，液化气、戊烷量价齐增，此外电子特气和混配气开始发力销售，为 1.8 亿利润目标提供保障。公司 2019 年就已开始布局上游稀有气体尾气回收，明年二季度巴陵石化稀有回收装置投产后，实现稀有原料的供给。2023 年股权激励利润目标 2.5 亿是通过稀有原料获取以及下游电子气体产品扩充来实现利润保证。

3、国际形势对稀有气体供应的影响情况？

国际形势影响了稀有气体原料的供应，公司从未来的战略考虑，前期就开始了原料储备，所以对原料成本影响不大。国际形势虽影响了稀有原料供给，但俄乌冲突只是导火索。稀有气体市场需求端持续增长，在需求不断新增情况下，因目前稀有气体来源有限，供给端却无法快速实现供给。获取稀有气体主要来源于大型空分尾气，需要在新建大型空分项目中增加稀有气体回收提取装置。空分项目上马到后续稀有提取投产也需要时间以及消化空分氧氮产品的能力。供给端收紧，需求不断扩张，一些半导体厂商进行资源储备，开始全球收货，最终导致价格持续攀升。

4、海外的竞争对手在稀有气体原料是否有相应布局？

全球稀有气体原料主要被海外巨头掌握，如林德、液空等都是全球布局，在全球都有加工工厂，所以俄乌冲突对出货造成了一定影响。凯美特气原料较早已做好了储备，原料气不受目前国际形势影响。明

	<p>年巴陵9万空分的稀有气体尾气回收投产将进一步提升原料自有优势，成本更具有竞争优势。</p> <p>5、公司二氧化碳产品价格情况？</p> <p>传统二氧化碳产品大部分客户是长协客户，如可口可乐、百事可乐、啤酒、桥梁钢构、船厂、汽车制造厂等长期客户，价格较稳定有保证。到期后续签也会考虑成本上涨因素，原料气成本相对稳定，上游尾气按流量或按包干方式结算，主要会根据生产成本、电费、运输油费上涨等因素考虑价格调整。</p> <p>6、稀有气体行业中技术重要还是产业链资源重要？</p> <p>要想在电子特气行业中长期生存，首先要具备先进的技术，只有资源也无法将产业向下游做大做强。技术需要时间积累和沉淀。资源更需要的是整体的综合实力。比如与上游合作回收空分尾气的稀有气体，上游都是大型央企，要得到认可并在上游空分装置中增加稀有回收装置，关键是互信度和综合实力。凯美特气1991年成立至今，在石化体系内合作关系融洽，上游认可度非常高，所以除中石化外，与中石油、中海壳牌等都有合作，彰显了凯美特气的综合实力。</p> <p>7、电子特气技术变化迭代的快慢？</p> <p>电子特气技术有成熟的制程，电子特气迭代更多是对纯度和稳定性控制的要求，新的工业制程迭代替换要很长的过程，如何达到高纯度、高稳定性的工艺，是考量的主要标准。</p>
附件清单	无
日期	2022年6月21日