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：2025-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 □电话会议  ☑其他 （集体投资者会议） |
| 参与单位名称 | 参与广州工业投资控股集团有限公司上市公司2025年半年度集体投资者会议的广大投资者 |
| 时间 | 2025年9月15日 |
| 地点 | 全景网“投资者关系互动平台”（http://ir.p5w.net） |
| 上市公司接待人员 | 董事长、总裁、首席科学家：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 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **2025年9月15日，公司通过视频+网络文字互动方式参加广州工业投资控股集团有限公司上市公司2025年半年度集体投资者会议。现将投资者提问与公司回复情况整理披露如下：**  **1.广钢气体长期深耕电子大宗气体市场，想请教管理层如何看待未来3-5年中国电子大宗气体市场的发展前景以及竞争格局如何演变？**  答：关于中国电子大宗气体未来发展态势，其实近期市场的关注已经给了答案。目前，大家讨论最多的话题都是关于AI以及AI需要的芯片，广钢气体就是为芯片提供配套电子大宗气体的企业。中国经济的底层逻辑已经从传统基建，不可阻挡地跨越到新基建时代，过去我们以钢铁水泥为主的传统基建带来的增长红利已经成为过去式，接下来是以高科技和新质生产力为主的新基建时代，未来将以芯片作基建的核心材料，所以电子大宗气体作为芯片制造的重点材料，目前只是方兴未艾。以前电子大宗气体市场几乎由外资气体公司掌控，因为半导体行业非常封闭、非常保守，电子大宗气体的投资规模和芯片厂整体相比遵循1比100的比例关系，即100亿投资规模的芯片厂，电子大宗气体公司需要投资1个亿进行配套，所以不会简单因为价格便宜而选择供应商，因此电子大宗气体是一个非常封闭的市场。由于历史原因，广钢气体进入了这个市场，形成了目前“1+3”的非常稳固且长期的格局。广钢气体进入半导体电子大宗气体市场以后，外资气体公司在行业内所面临的竞争力度会和以前不一样，竞争维度也会发生变化，现在外资气体公司需要与我们在技术创新、运营成本、服务质量、便捷性和敏捷性等各方面展开竞争。广钢气体会秉持“同于高远、异于精微”的理念，在能力方面我们会全面对标三大外资气体公司，但是作为本土服务商，我们会用本土化的服务理念，以更具竞争力的解决方案、更敏捷的响应机制服务好客户，不断提升我们的市占率，从一个“并行者”逐渐成为一个“领导者”，谢谢！  **2.广钢气体在今年年初与卡塔尔能源签署了长达20年的氦气采购协议，请问这项长期采购协议对公司打造全球氦气供应链有什么战略帮助？是否会有效提升公司氦气业务的稳定性？**  **答：**氦气是一项非常稀缺的资源，特别是对于中国这样的贫氦国家。氦气是一种服务于芯片制造、核磁共振、重大科研、航空航天等领域必不可少的气体，对于中国来说氦气显得特别珍贵。由于我们国家缺油少气，同时作为国产天然气伴生的氦气品相很低，由此需要在氦气领域加大力度建设提升供应链的韧性。广钢气体作为中国最大的氦气公司，我们责无旁贷来承担这种责任。氦气作为六大电子大宗气体之一的核心产品，极度依赖于进口，如果出现断供、短供情形，都会对我们的高科技行业带来致命的打击。我们有责任来保护国家高科技产业的供应链安全，因此广钢气体在获取氦气业务之初，就深刻理解到氦气并不是一项贸易业务，而是一份责任、是一种供应链管理业务。广钢气体在前期投资的100个液氦冷箱储运装置，构建相当于全球5%、全国约40%运力的供应链体系。同时，我们在不断开发上游气源地供应。今年二月份，与卡塔尔能源签署的长期协议是我们几年不断努力的结果，最终我们被选为中国第一家签署20年长期氦气协议的气体公司。广钢气体不仅在气源地上加大供应链投入，还会在存储、充装、提纯等各个方面不断加大在氦气供应链的投入，完成对高科技产业的供应链保障，我们有一个信念， “国之所需，企之所向”，国家需要的就是广钢气体要做的，谢谢！  **3.公司攻克液氦槽车预冷技术，解决 “液氦消耗大、冷却难” 问题，目前已在哪些项目应用，预计年节约液氦成本多少万元？**  答：公司目前已建立完善的全球氦气供应链系统，掌握包括液氦冷箱预冷技术在内的系列核心技术，在上海、广州、武汉等地布局氦气存储、充装基地，有效满足国内半导体、显示面板、高端医疗等新兴产业客户的氦气需求。感谢您的关注，谢谢！  **4.归母净利润同比降 13.44%、扣非净利润降 21.14%，净利润下滑的核心驱动因素是？**  答：公司利润水平下滑主要是受到氦气市场价格底部波动因素影响，未来随着电子大宗现场制气项目进一步投产，公司的盈利表现将得到改善提升。感谢您的关注，谢谢！  **5.公司 “Super-N” 系列制氮装置在国内集成电路客户中的渗透率是多少？**  答：针对半导体行业客户对电子大宗气体供应的严苛要求，公司自主研发了Super-N系列超高纯制氮设备，可服务于半导体、显示面板等高精尖产业的战略客户，目前已为9家12寸晶圆厂提供电子大宗现场制气服务，稳定供应符合国际品质要求且纯度最高可达到ppb级的电子大宗气体。感谢您的关注，谢谢！  **6.目前是否已有技术转化案例？预计能带来多少经济效益？**  答：公司作为全球极少数研发出超临界二氧化碳供应系统装备的气体公司，目前已推动相关技术在半导体领域实现商业化，在确保先进制程、高深宽比领域客户高品质供应前提下，可以更好地满足客户在技术端的严苛要求。感谢您的关注，谢谢！  **7.公司提及 “氦气价格周期性波动” 风险，针对价格下跌风险，是否采取套期保值等对冲措施？**  答：公司致力于持续提升氦气供应链安全，目前已在全球主要气源地拥有直接气源，可以为我国高精尖产业提供长期、稳定、高品质的氦气产品。感谢您的关注，谢谢！  **8.公司子公司广州广钢、深圳广钢上半年分别实现净利润 2697.32 万元、1850.92 万元，其他子公司（如河南广钢、四川新途流体）的经营情况是否盈利？**  答：随着新中标的电子大宗气体项目陆续实现商业化落地，公司在2025年上半年营业收入同比延续增长态势，并实现归母净利润约为1.18亿元，其中多个项目子公司均保持增长并支撑公司业务发展。感谢您的关注，谢谢！  **9.公司在深圳、南通获取电子大宗现场制气项目，青岛、武汉、东莞项目实现商业化运行，这些新项目的单项目投资规模、预计年营收贡献？**  答：根据目前项目建设进展，预计多个重点在建项目将会在今年下半年或者明年一季度陆续投入运营并产生营收，为公司业绩持续增长提供助力。感谢您的关注，谢谢！  **10.与卡塔尔能源签署长期氦气采购协议，该协议能将公司氦气原料进口成本降低多少？**  答：公司与卡塔尔能源直接建立长期合作关系，标志着广钢气体成功进入了全球氦气核心供应网络，提升了公司在国际资源市场的话语权，让公司能够更有底气地为客户提供从气源保障到终端应用的全链条、一站式氦气解决方案，进一步提升氦气供应链安全。感谢您的关注，谢谢！  **11.上海、合肥、潜江、赤峰电子特气研发生产基地是公司拓展电子特气业务的核心布局，首个基地预计投产时间及目标客户是否已锁定？**  答：目前，公司正在积极推动潜江C4F6项目的建设工作，预计今年将会建成并调试出产品，进入试生产阶段。下一步，公司将结合客户实际情况积极推动有关产品验证及导入工作。感谢您的关注，谢谢！  **12. 你好，咱们氦气除了进口，国内有生产氦气没？**  答：公司已在国内多地建立氦气充装站，主要对进口的液氦产品进行加工处理，可以更好地服务不同需求的终端用户。感谢您的关注，谢谢！  **13.贺总您好，关于氦气气源，咱们除了国外进口，国内是否有布局气源？**  答：广钢气体致力于增强氦气供应链韧性，与全球主要气源地签署长期合同，同时在国内外投资建设全球供应链体系，保障国内重点行业用气安全。感谢您的关注，谢谢！ |
| 附件清单（如有） |  |
| 风险提示 | 以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。 |
| 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 | 2025年9月16日 |