证券代码:688106 证券简称:金宏气体 公告编号:2025-025
转债代码:118038 转债简称:金宏转债

金宏气体股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

金宏气体股份有限公司(以下简称“公司”或“金宏气体”)于2025年5月8日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2025】0098号《关于金宏气体股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”),公司会同持续督导机构东吴证券股份有限公司(以下简称“持续督导机构”或“东吴证券”)、年审会计师信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”或“信永中和”)就《问询函》有关问题逐项进行认真核查落实,现将有关问题回复如下:

说明:在下述相关问题的回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致。

问题1.关于毛利率。

2024年,公司实现营业收入25.25亿元,同比增长4.03%,净利润2.01亿元,同比下滑36.12%。公司收入增长但利润大幅下滑的主要原因系毛利率下降。具体来看,2024年公司大宗气体业务毛利率31.26%,下降2.94个百分点;特种气体业务毛利率27.69%,下降12.67个百分点。

请公司:(1)分别按照大宗气体、特种气体两大类,列示公司2022年、2023年、2024年具体气体产品的销售收入、销售量、平均销售单价、毛利率等情况;(2)结合主要产品生产成本、单价等因素,量化分析公司2024年特种气体业务毛利率大幅下滑的原因,与同行业可比公司的变动趋势是否一致。如不一致,请说明原因及合理性;(3)结合市场趋势、客户导入、在手订单等情况,说明公司特种气体业务是否存在持续下滑风险,以及公司拟采取的改善措施。

【回复】

一、公司说明

(一)分别按照大宗气体、特种气体两大类,列示公司2022年、2023年、2024年具体气体产品的销售收入、销售量、平均销售单价、毛利率等情况

2022年、2023年、2024年,公司大宗气体、特种气体具体气体产品的销售情况如下:

单位:吨、万元、元/千克、%

大类	具体产品	2024年度				
		销售量	销售收入	单位售价	单位成本	毛利率
大宗气体	主要产品	935,059.70	81,920.47	0.88	0.58	33.83
	其他产品	20,977.30	15,372.92	7.33	6.04	17.55
	合计	956,037.01	97,293.39	1.02	0.70	31.26
特种气体	主要产品	101,117.20	56,398.57	5.58	3.60	35.38
	其他产品	160,780.84	39,863.40	2.48	2.06	16.81
	合计	261,898.03	96,261.97	3.68	2.66	27.69
大类	具体产品	2023年度				
		销售量	销售收入	单位售价	单位成本	毛利率
大宗气体	主要产品	604,384.06	72,164.93	1.19	0.75	36.91
	其他产品	15,073.43	13,006.56	8.63	6.98	19.17
	合计	619,457.49	85,171.49	1.37	0.90	34.20
特种气体	主要产品	93,149.26	71,768.76	7.70	3.96	48.63
	其他产品	97,736.76	37,222.07	3.81	2.88	24.42
	合计	190,886.03	108,990.83	5.71	3.41	40.36
大类	具体产品	2022年度				
		销售量	销售收入	单位售价	单位成本	毛利率
大宗气体	主要产品	553,856.10	68,626.54	1.24	0.77	37.52
	其他产品	9,001.03	10,605.57	11.78	9.52	19.17
	合计	562,857.13	79,232.10	1.41	0.91	35.06
特种气体	主要产品	44,259.17	50,272.80	11.36	6.58	42.04
	其他产品	43,272.97	24,124.26	5.57	3.37	39.54
	合计	87,532.14	74,397.05	8.50	5.00	41.23

注:大宗气体中的主要产品包括氧气、氮气、氩气和二氧化碳,其他产品包括乙炔和丙烷等;特种气体中的主要产品包括超纯氨、氧化亚氮、氢气和混合气,其他产品包括硅烷、高纯二氧化碳、高纯氮气等。

注:单位成本为单位销售成本。

大宗气体主要包含氧气、氮气、氩气、二氧化碳等,下游应用领域较广,市场成熟度较高,整体随我国经济的发展呈稳定增长的趋势。公司大宗气体产品的售价受市场供需影响虽有所波动,但整体毛利率未发生明显变化。

特种气体种类众多,不同特种气体生产难度、下游应用领域存在较大差异。公司的特种气体主要包括超纯氨、氢气、氧化亚氮、混合气等,主要应用于集成电路、液晶面板、光伏等泛半导体领域,由于上述应用行业均属于新兴产业范畴,行业技术迭代快、市场竞争格局多变,且行业相对集中,一旦个别行业出现阶段性产能过剩、技术路线变革或宏观经济波动,下游客户的需求规模、采购节奏及产品定价均可能受到影响,进而导致公司特种气体业务的毛利率出现阶段性波动。例如,在光伏行业阶段性调整期,超纯氨等相关特种气体需求下降,产品价格承压,直接影响业务毛利率水平。

(二)结合主要产品生产成本、单价等因素,量化分析公司2024年特种气体业务毛利率大幅下滑的原因,与同行业可比公司的变动趋势是否一致。如不一致,请说明原因及合理性

1、公司2024年特种气体业务毛利率大幅下滑的原因分析

2024年特种气体毛利率27.69%,同比下降12.67个百分点,主要受超纯氨、氢气、氧化亚氮、混合气等产品毛利率下降的影响。具体情况如下:

具体产品	营业收入(万元)	营业收入占特种气体收入比重(%)	毛利率变动情况
超纯氨	14,607.33	15.17	下降12.77个百分点
氢气	17,271.16	17.94	下降11.00个百分点
氧化亚氮	14,316.62	14.87	下降11.44个百分点
混合气	10,203.46	10.60	下降4.33个百分点

(1)超纯氨

公司超纯氨2024年毛利率较2023年下降12.77个百分点,主要受销售单价下行的影响。公司超纯氨产品下游应用领域主要为光伏、集成电路、液晶面板等行业,受光伏行业景气度的影响,与之对应的超纯氨毛利率下降幅度较大,而集成电路、液晶面板等其他领域的毛利率则略有增长。

公司超纯氨下游应用领域对应的营业收入和毛利率变动情况如下:

单位:万元

下游行业	营业收入			毛利率
	2024年度	2023年度	变动	变动
光伏	8,036.06	18,252.78	-55.97%	下降22.56个百分点
其他	6,571.27	7,676.89	-14.40%	增加0.71个百分点
合计	14,607.33	25,929.67	-43.67%	下降12.77个百分点

注:其他下游行业主要是集成电路和液晶面板。

(2)氢气

公司氢气2024年毛利率较2023年下降11.00个百分点,主要是受销售成本增加的影响。2024年度,眉山金宏电子材料有限公司高端电子专用材料项目在建工程转为固定资产,由于产能爬坡需要一定的时间周期,导致当期销售成本相对较高。

(3)氧化亚氮

受销售单价下降和销售成本上升的双重影响,公司氧化亚氮2024年毛利率较2023年下降11.44个百分点。其中,销售单价方面主要是受光伏行业下行影响,销售单价有所下降;而销售成本主要系公司2024年氧化亚氮生产线检修及三期技术改造等,短期通过成本相对较高的外采方式弥补自身产能的不足,从而导致销售成本相对较高。

(4)混合气

公司混合气2024年毛利率较2023年下降4.33个百分点,销售单价和销售成本均有一定幅度的降低,其中,销售单价下降主要系下游客户景气度有所下行所致,单位成本下降主要系原材料成本下行所致,但仍未能抵消销售单价下降的影响。

综上,公司特种气体毛利率受市场供求关系影响。2024年,受下游主要应用行业景气度下行的影响,销售单价有所下降,导致产品毛利率有所下降。

2、与同行业可比公司的变动趋势

公司及同行业可比公司特种气体毛利率比较情况如下:

可比公司	类别	具体产品	2024年度	2023年度	变动
南大光电	特气产品	高纯磷烷、砷烷、三氟化氮、六氟化硫等	39.95%	46.13%	下降6.18个百分点
雅克科技	电子特种气体	六氟化硫和四氟化碳等	27.34%	36.75%	下降9.41个百分点
中船特气	电子特种气体	高纯三氟化氯、高纯六氟化钨、高纯氯化氢、高纯氟化氣、高纯四氟化硅、高纯氘气等	27.97%	36.06%	下降8.09个百分点
华特气体	特种气体	高纯四氟化碳、高纯六氟乙烷、高纯二氧化碳、高纯一氧化碳、高纯八氟环丁烷、稀混光刻气等	36.92%	36.21%	增加0.71个百分点
广钢气体	电子大宗气体	氮气(N2)、氧气(He)、氢气(O2)、氩气(H2)、氩气(Ar)、二氧化碳(CO2)等	29.17%	39.10%	下降9.93个百分点
硅烷科技	气体及危化品	氢气和电子级硅烷气	23.87%	62.19%	下降38.32个百分点
行业平均			30.87%	42.74%	下降11.87个百分点
金宏气体	特种气体	超纯氨、氧化亚氮、氢气、混合气等	27.69%	40.36%	下降12.67个百分点

注:同行业可比公司相关资料来自其定期报告。

公司与同行业主要可比公司特种气体毛利率变动趋势不存在重大差异;由于公司与同行业可比公司在具体特种气体产品种类上存在差异,下游客户应用领域存在不同,毛利率的变动幅度也有所差异。

综上,公司2024年特种气体产品毛利率下降趋势与同行业主要可比公司基本一致,具有合理性。

(三)结合市场趋势、客户导入、在手订单等情况,说明公司特种气体业务是否存在持续下滑风险,以及公司拟采取的改善措施。

1、市场趋势

特种气体作为集成电路、液晶面板、LED、光纤通信、光伏等电子工业生产中不可缺少的基础性原材料之一,被广泛应用于薄膜、刻蚀、掺杂、气相沉积、扩散、清洗等工艺,没有这些基本原材料,其下游的IC、LCD/LED、光伏太阳能产品就无法制造。

公司现有特种气体产品包括超纯氨、氢气、氧化亚氮、混合气等,下游主要应用领域包括半导体和光伏行业。近年来,受光伏行业阶段性调整的影响,需求不足,市场竞争加剧,产品售价呈下降趋势,导致公司部分主要特种气体产品的盈利情况下降。

(1)半导体行业

根据TECHCET的数据显示,2025年半导体制造材料市场预计将同比增长近8%。由于人工智能(AI)半导体的需求持续推动量固消耗,整体半导体材料市场在2023年至2028年间的年均复合增长率(CAGR)将达到5.6%,并在2028年突破840亿美元。随着技术的不断进步和市场需求的逐步释放,半导体行业有望在未来几年继续保持稳健增长,以及特种气体较低的国产化率,未来几年特种气体可能出现下游需求快速提升及国产化率快速提升的双重带动。

(2)光伏行业

受光伏行业产能过剩多盾持续影响,2024年全产业链开工率维持在较低水平。根据中国光伏行业协会数据,2024年多晶硅、硅片、电池、组件产量同比增长均超10%,光伏电池、组件出口量分别增长超过46%和12%。但产业链价格持续大幅下滑,其中多晶硅价格下滑超39%,硅片价格下滑超50%,电池片、组件价格下滑约30%,量增价跌下制造端产值及出口额均同比下降。电池技术加速迭代,TOP Con技术代替PERC技术成为市场主流,新一代N型BC技术快速崛起,技术进步及商业化进程超预期。为引导行业健康发展,工信部、国家能源局已陆续出台政策,提高行业准入门槛,遏制单纯扩大产能新建项目,同时加快推进沙戈荒大基地建设,鼓励行业拓展工业、交通、建筑等应用场景,推动新能源消纳和电力市场化改革。

2、客户导入情况

凭借雄厚的技术实力、优异的产品质量等优势,公司获得众多新兴行业知名客户的广泛认可,在集成电路行业中有中芯国际、海力士、韦塔、联芯集成、华润微电子、北方集成电路、矽品科技、华天科技等;在液晶面板行业中有京东方、天马微电子、厦门天马光电子、TCL华星等;在LED行业中有聚灿光电、乾照光电、华灿光电、澳洋顺昌等;在光纤通信行业中有亨通集团、住友电工等;在光伏行业中有通威股份、天合光能、隆基股份等。

公司积极开拓半导体客户,2024年度新增导入21家半导体客户;2025年一季度成功开发16家新增客户,涵盖基材、制造、封装等产业链环节,且均为行业头部企业。

3、在手订单情况

在特种气体业务方面,公司推进结构化矩阵,为不断提升对集成电路等行业用户的综合服务能力,提供电子特种气体、电子大宗载气以及TGCM(Total Gas and Chemical Management,全面气体及化学品运维管理服务)综合服务。

电子特种气体领域,公司超纯氨、高纯氧化亚氮等优势产品已经稳定供应中芯国际、长江存储、联芯、海力士等客户,正硅酸乙酯、高纯二氧化碳等新产业化的产品已实现联芯、长江存储等部分客户批量供应,后续将导入更多客户;电子大宗载气领域,公司与北方集成电路(一期)、广东芯粤能、无锡华润上华、厦门天马等实现订长期供气协议,并已稳定供气;2025年一季度,新增取得芯成汉奇半导体、浙江莱宝显示、汕尾项目、芯业时代、高芯科技、武汉敏声等六个电子大宗载气项目,所有在手订单金额累计超60亿元。

4、公司拟采取的改善措施

(1)电子特种气体

在集成电路领域,公司积极与下游客户一起开展新产品联合研发工作,深入了解下游客户技术演进带来的新型气体材料需求。目前,已有6个系列产品进入合作开发验证阶段,包括3个特气品类和3个前驱体气体品类,新产品预计将为公司电子特气业务带来新的业绩增长点。同时,在现有优势产品及新投产产品之外,全氟丁二烯、一氟甲烷、八氟环丁烷等新产品将陆续投产。一方面,公司以现有客户为基础,加快实现新产品的在现有客户群体的导入和销售,同时公司借助前期服务的半导体龙头企业的优势和经验,以龙头企业辐射市场,巩固公司在电子特种气体领域的地位,与国内外更多主流半导体制造企业建立深度合作关系;另一方面,公司秉持开放协作的理念,与国际同行建立战略合作关系,共同推动公司产品的全球推广。

在光伏等新能源领域,公司及时调整销售策略,聚焦服务在生产能力和技术层面具备发展潜力的优质客户;主动收缩供应量,提升产品质量响应速度,有效保障价格体系与利润空间,为公司在新能源领域的长期健康发展奠定基础。

(2)电子大宗载气

对于存量项目确保持续、稳定运营,以更优质的服务和更快的响应提升客户满意度;对于在建项目,加快推进项目建设工作,确保按期量产供气;对于潜在新项目,公司将借助在集成电路领域积累的行业经验,持续开发、获取更多优质战略客户,进一步提高市场占有率。

综上,虽然公司已制定了合理的改善措施,若短期下游主要应用行业经营情况未能得到改善、行业需求未能进一步释放,公司特种气体业务短期仍将面临一定的挑战。未来,随着市场环境改善、公司经营策略有效实施以及行业需求的进一步释放,特种气体业务有望恢复增长态势。

二、年审会计师和持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、取得公司近3年的收入成本明细表,了解公司具体气体产品的销售量、销售额、单位售价、单位成本、毛利率变动情况;

2、根据主要特种气体产品单位售价和单位成本的变动情况,分析其毛利率变动情况;

3、查阅同行业可比公司年度报告等信息,了解并分析同行业可比公司特种气体毛利率波动情况,并与公司进行比较;

4、访谈公司管理层,了解公司特种气体业务经营情况,了解是否存在持续下滑的风险,以及公司拟采取的改善措施。

(二)核查意见

经核查,年审会计师和持续督导机构认为:

1、公司已分别按照大宗气体、特种气体两大类,列示公司2022年、2023年、2024年具体气体产品的销售收入、销售量、平均销售单价、毛利率等情况;

2、公司已结合主要产品生产成本、单价等因素,量化分析公司2024年特种气体业务毛利率大幅下滑的原因;公司特种气体毛利率变动趋势与同行业主要可比公司不存在重大差异;

3、公司采取了联合战略客户进行新产品开发、加快客户认证和产品导入工作、持续提升客户满意度等措施积极改善特种气体业务的经营。若短期下游主要应用行业经营情况未能得到改善、行业需求未能进一步释放,公司特种气体业务短期仍将面临一定的挑战。

问题2.关于主要客户。

近3年,公司前五大客户发生较大变动。具体来看,2023年,北方集成电路、Peak View International Limited、民诺集团、天合光能新进入公司前五大客户;2024年,云南呈钢集团、华晟新能源新进入公司前五大客户。

请公司:(1)列示前述客户的基本信息,包括成立时间、注册资本、主营业务、主要财务数据等;(2)说明公司与前述客户建立合作的背景、提供的具体产品或服务内容、近3年历年销售金额、业务模式(直销或经销)、是否与公司存在关联关系等;(3)结合行业特征、下游领域需求变化、公司产品导入及客户拓展情况等,说明前五大客户变动的原因及合理性。

【回复】

一、公司说明

(一)列示前述客户的基本信息,包括成立时间、注册资本、主营业务、主要财务数据等;

公司前述客户的基本信息如下:

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	主要财务数据
北方集成电路技术创新中心(北京)有限公司(以下简称“北方集成电路”)	2017-9-25	20,000.00万元	芯链融创集成电路产业发展(北京)有限公司持股50%、中芯国际控股有限公司持股25%、北京屹唐科技有限公司持股25%	半导体的制造、测试封装等	非公众公司,无相应财务数据
Peak View International Limited(以下简称“Peak View”)	2016-4-18	1万港元	宋振东持股30%、王兆峰持股25.50%、赵国发持股20%、杨勇智持股17.00%、赵学文持股7.50%	化学品的供应服务	非公众公司,无相应财务数据
江苏民诺集团有限公司(以下简称“民诺集团”)	2017-4-13	12,000.00万元	孔德亮持股100%	气体的供应服务	非公众公司,无相应财务数据
天合光能股份有限公司(以下简称“天合光能”,688599.SH)	1997-12-26	217,356.02万元	江苏盘基投资有限公司持股13.56%、高纪凡持股12.12%、华福资本管理有限公司持股10.70%、香港中央结算有限公司持股6.03%、吴春艳持股5.64%、深圳市宏禹信息技术有限公司持股5.00%	光伏组件的研发、生产和销售;电站业务及系统产品业务的运营	2024年度营业收入8,028,174.21万元、净利润-337,333.12万元
云南曲靖呈钢钢铁(集团)有限公司(以下简称“云南呈钢集团”)	2004-2-20	219,000.00万元	刘炜持股70.00%、薛钟谦持股15.00%、林炳生持股15.00%	钢、铁冶炼	非公众公司,无相应财务数据
安徽华晟新能源科技股份有限公司(以下简称“华晟新能源”)	2020-7-21	16,040.97万元	宣城睿辉宣晟企业管理中心合伙企业(有限合伙)持股13.62%、宣城宣瑞宏盛企业管理中心合伙企业(有限合伙)持股12.52%、鲁能集团有限公司持股10.20%、宣城宣晟光创企业管理中心合伙企业(有限合伙)持股9.16%、宣城市开盛控股集团有限公司持股6.04%	硅片、电池、组件的生产和销售	非公众公司,无相应财务数据

注:上市公司资料来源于其定期报告,非上市公司资料来源于企查查或企业注册资料;股权结构中所披露的股东为持股比例达5%以上的主要股东。

(二)说明公司与前述客户建立合作的背景、提供的具体产品或服务内容、近3年历年销售金额、业务模式(直销或经销),是否与公司存在关联关系等;

1、公司与前述客户建立合作的背景、提供的具体产品或服务

客户名称	建立合作的背景	提供的具体产品或服务
北方集成电路	该客户主要从事半导体的制造、测试封装等业务,存在特种气体的需求,公司于2021年获得其一期电子大宗气站项目,并于2024年获得其二期电子大宗气站项目。	液氧、液氮、管道租金
Peak View	该客户主要从事化学品的供应服务,在东南亚具有丰富的下游客户资源,公司积极开拓东南亚市场,与该客户建立了良好的业务合作关系。	超纯氨、氧化亚氮
民诺集团	该客户主要从事气体的供应服务,具有丰富的下游客户资源,是公司合作多年的重要客户。	氧化亚氮
天合光能	该客户主要从事光伏组件的研发、生产和销售;电站业务及系统产品业务的运营,具备工业气体产品需求,是公司合作多年的重要客户。	超纯氨、氧化亚氮、高纯氢等
云南呈钢集团	该客户主要从事钢、铁冶炼业务,具备大宗气体产品的需求,公司于2024年7月与其签订《工业气体供应合同》,通过收购并改造3套制氧装置、后备系统,向其供应工业气体产品。	工业氧、管道租金
华晟新能源	该客户主要从事硅片、电池、组件的生产和销售业务,具备工业气体产品需求,公司于2022年开始陆续获得其多个现场制气项目,为其提供综合性工业气体服务。	高纯氮、高纯氢、硅烷、液氮、现场制气租金等

2、近3年历年销售金额、业务模式(直销或经销)、是否与公司存在关联关系等

公司近3年对前述客户的销售金额情况如下:

单位:万元

客户名称	2024年	2023年	2022年
北方集成	9,074.45	6,933.96	1,824.97
Peak View	4,029.40	5,824.97	1,517.59
民诺集团	5,804.05	5,177.00	1,184.93
天合光能	2,065.37	2,876.02	1,985.60
云南呈钢集团	3,961.55	-	-
华晟新能源	3,171.24	1,852.14	1,320.34

注:公司2024年收购曲靖市马龙区呈钢气体有限公司(以下简称“呈钢气体”),为云南呈钢集团提供现场制气服务。

公司销售模式以直销为主,下游客户主要分为两类:一类为终端用户,如北方集成、天合光能,该类客户从公司采购气体后在自身生产制造过程中使用;另一类为气体公司,如Peak View、民诺集团,该类客户从公司采购气体后充装至钢瓶中或直接对外销售。公司与前述客户不存在关联关系。

(三)结合行业特征、下游领域需求变化、公司产品导入及客户拓展情况等,说明前五大客户变动的原因及合理性。

1、2023年前五大客户变动情况

2023年,公司新增北方集成电路、Peak View、民诺集团、天合光能为前五大客户,主要系:

(1)北方集成电路于2021年11月19日与公司签订供应合同,公司为其提供电子大宗载气项目,2023年随着项目投产之后,营业收入贡献明显,因而新进成为公司前五大客户。

(2)Peak View为注册在香港的公司,在东南亚地区下设三家子公司,有完整的化学品销售服务团队,2024年营业收入约4,000万美元。随着近年来国内光伏企业纷纷“出海”,赴东南亚建厂,因此产生了相应的特气需求。随着东南亚地区特种气体需求的增加,Peak View成为公司前五大客户。

(3)民诺集团从事气体的供应服务,具有丰富的下游客户资源,公司与其具有多年的合作关系,随着合作的深入及其需求增加,公司对其销售额持续增加,因而成为公司前五大客户。

(4)天合光能从事光伏电池片、组件的生产,2023年随着光伏行业整体市场增幅明显,公司对其供应的超纯氨等特气产品放量,销售额增加,天合光能成为公司前五大客户。

同时,公司与2022年原有前五大客户中芯国际、大阳日酸、苏州天脉、中电熊猫因销售额的关系未在当期前五大客户之列,但其仍为公司重要客户,公司持续与其开展业务。

2、2024年前五大客户变动情况

2024年,公司新增云南呈钢集团、华晟新能源为公司前五大客户,主要系云南呈钢集团、华晟新能源均为公司合作的现场制气类客户,公司与其签订长期工业气体供应合同,随着项目投产之后,营业收入贡献明显,因而成为公司前五大客户。

同时,公司2023年原有前五大客户通威股份、天合光能因销售额的关系未在当期前五大客户之列,但其仍为公司重要客户,公司持续与其开展业务。

综上,公司前五大客户的变动具有商业合理性。

二、年审会计师和持续督导机构核查程序及核查意见

(一)核查程序

1、根据公司2022年、2023年和2024年年报披露的各期前五大客户情况,通过企查查等方式了解2023年和2024年新增客户的基本信息;

2、访谈公司管理层,了解公司与2023年和2024年新增客户的合作背景、提供的具体产品或服务内容、关联关系及前五大客户变动的原因。

(二)核查意见

经核查,年审会计师和持续督导机构认为:

1、公司已列示2023年和2024年新增前五大客户的基本信息;

2、公司与2023年和2024年新增前五大客户业务往来具有商业合理性,公司与上述新增客户无关联关系;

3、公司2023年和2024年前五大客户变动具有合理性。

问题3.关于股权收购。

公司近年多次开展对外股权收购。截至2024年年末,公司商誉账面原值3.34亿元,其中包括收购长沙曼德、苏州苏铜分别形成商誉9,857万元、2,224万元。2023年,公司对苏州苏铜计提商誉减值准备501万元;2024年,长沙曼德亏损2,006万元,公司对其计提商誉减值准备3,167万元。

请公司:(1)列示2022年至2024年的对外股权收购情况,包括收购对象、主营业务、注册资本、收购比例、交易金额、形成商誉金额、是否有业绩对赌安排等;(2)结合前述股权收购的背景和目的,以及收购对象在2024年实现的营业收入及净利润等,说明相关投资是否达到预期效果;(3)结合苏州苏铜在2024年的经营情况、财务数据等,结合商誉减值测试情况说明2024年未对其计提商誉减值准备的原因;(4)分析长沙曼德2024年亏损的原因,说明未来是否有持续亏损的风险、公司拟采取的应对措施,并结合减值测试的关键参数,说明长沙曼德的商誉减值计提是否充分。

【回复】

一、公司说明

(一)列示2022年至2024年的对外股权收购情况,包括收购对象、主营业务、注册资本、收购比例、交易金额、形成商誉金额、是否有业绩对赌安排等;

公司2022年至2024年对外股权收购情况如下表所示:

单位:万元

收购对象	主营业务	注册资本	收购日期	收购比例(%)	交易金额	形成商誉金额	是否有业绩对赌安排
株洲华龙	工业气体充装、销售	1,000.00	2022-01	70.00	6,416.67	2,028.70	否
苏铜燃气	液化气充装、销售	400.00	2022-10	100.00	3,000.00	2,224.13	否
上海振志	医用气体销售	500.00	2023-03	70.00	4,450.96	4,311.90	否
上海畅和	医用气体销售	50.00	2023-03	70.00	526.06	483.31	否
上海医阳	医用气体销售	50.00	2023-03	70.00	661.48	616.55	否
稷山铭福	工业气体生产、销售	50.00	2023-08	55.00	27.50	0.08	否
西安卫光	工业气体生产、充装、销售	400.00	2023-11	51.00	1,644.90	1,352.79	否
呈钢气体	工业气体生产、销售	18,500.00	2024-08	90.00	17,575.00	28.68	否

注1:注册资本为收购对象在并购时点的注册资本。

注2:收购日期为实际合并日期。

注3:株洲华龙为公司通过控股子公司长沙曼德进行的收购行为,长沙曼德直接持有株洲华龙70%股权。

注4:呈钢气体为公司通过控股子公司上海金宏进行的收购行为,上海金宏直接持有呈钢气体90%股权。

(二)结合前述股权收购的背景和目的,以及收购对象在2024年实现的营业收入及净利润等,说明相关投资是否达到预期效果;

根据公司的纵横发展战略与目标规划,公司围绕核心业务,通过收购、兼并等方式,使公司的产品、技术开发以及营销手段得到进一步的加强,以达到快速提高市场占有率的目的。

被收购对象2024年实现的经营情况如下:

单位:万元

收购对象	收购背景和目的	项目	2024年			是否达到预期效果
			实际业绩	预测业绩	完成率	
株洲华龙	布局长株潭区域大宗零售网点,与长沙曼德等形成区域协同,服务属地客户。	营业收入	5,424.39	5,664.36	95.76%	是
		息税前利润	87.62	-236.56	/	
苏州苏铜	整合苏州吴江区域液化气业务,与七都燃气形成联动,提升客户服务质量,保障公共安全水平。	营业收入	7,143.71	6,818.16	104.77%	是
		息税前利润	597.45	555.82	107.49%	
上海振志、上海畅和、上海医阳	上海区域医疗资源丰富,公司在核心区域通过收购,进一步整合该区域的医用氧销售渠道。	营业收入	4,206.68	4,187.78	100.45%	是
		息税前利润	1,062.50	1,033.84	102.77%	
稷山铭福	为服务于稷山铭福钢铁,为其提供长期气体相关服务。	营业收入	573.77	/	/	是
		净利润	897.49	/	/	
西安卫光	为服务于西安卫光科技,为其提供长期供气服务。	营业收入	1,654.00	2,385.69	69.33%	是
		息税前利润	271.79	176.46	154.02%	
呈钢气体	为服务于云南呈钢集团,为其提供长期供气服务。	营业收入	3,976.22	/	/	是
		净利润	306.58	/	/	

注1:公司收购稷山铭福、呈钢气体时未对其业绩进行预测,因此上表未列示其经营业绩与预测业绩对比。

注2:被收购企业2024年实际营业收入、净利润为全年或购买日至期末的审定数,息税前利润为在审定净利润基础上扣除非经营性损益及财务费用及所得税影响数,实际净利润或息税前利润未考虑资产评估增值部分的折旧和摊销等调整,能够更加实际反映收购后标的企业的经营情况。

注3:稷山铭福采用融资租赁模式开展业务,依据《企业会计准则第21号—租赁》相关规定,租赁收款额现值与固定资产账面价值的差额计入资产处置损益。

注4:苏州苏铜于2023年与七都金宏进行了整合,相关业绩数据均为整合后苏铜和七都资产组组合的数据。

对于株洲华龙等存在预测业绩的收购对象,其2024年实际实现的营业收入及息税前利润与预测业绩差异不大或超额完成了预测业绩,达到了预期效果。

对于稷山铭福和呈钢气体,公司收购其主要是为了获取现场制气的业务订单。公司通过上述收购对象实现了现场制气业务的开展,且2024年经营情况良好,达到了预期效果。

综上,公司基于纵横发展战略,通过收购、兼并等手段强化核心业务,提升市场占有率。前述被收购对象2024年业绩均符合预期,展现较强的发展潜力与良好态势。未来公司仍将依循战略,优化资源整合,推动业务稳健发展。

(三)结合苏州苏铜在2024年的经营情况、财务数据等,结合商誉减值测试情况说明2024年未对其计提商誉减值准备的原因;

1、经营情况及财务数据

公司在2023年下半年对苏州苏铜、七都金宏进行了业务整合,主要是因为2022年苏州市吴江区政府印发了《苏州市吴江区瓶装燃气专项治理行动方案》,实行“瓶装气清零”行动,用户数量大幅减少;而政府的政策更加强了合规性要求,造成两公司分别要按需设置相关岗位人员,增加成本负担;而两公司瓶装液化石油气业务模式相同,区域接近。据此公司于2023年调整了相关的资产组组合,将苏州苏铜与七都金宏整体作为一个资产组,进行商誉减值测试。

上述资产组2024年的主要财务数据如下:

单位:万元

项目	2024年度	2023年度	变动
营业收入	7,143.71	6,717.70	6.34%
息税前利润	597.45	319.41	87.05%

注:资产组组合2023年的息税前利润数据为苏州苏铜和七都金宏财务报表审定净利润基础上扣除非经常性损益及财务费用和所得税影响数。

2024年,上述资产组在原有的瓶装液化石油气的充装、销售业务之外,积极探索新的业务及业态品种,从而带来上述资产组的业务规模均同比有所提升。

2、2024年末商誉减值情况

公司在2024年度财务报表编制过程中聘请中盛评估咨询有限公司(以下简称“中盛评估”)对苏州苏铜与七都燃气资产组(包含商誉)的可收回金额进行了评估。

根据中盛评估出具的《金宏气体股份有限公司以财务报告为目的进行商誉减值测试所涉及的苏州市苏铜液化气有限公司和苏州市七都金宏有限公司含商誉资产组组合可收回金额资产评估报告》(中盛评报字【2025】第0039号),苏州苏铜和七都金宏资产组组合采用现金流量折现法对未来可收回金额进行计算,具体如下:

单位:万元

项目	2024年末
①商誉账面余额	3,961.87
②已计提减值准备	501.26
③商誉的账面价值	3,460.61
④未确认归属于少数股东权益的商誉价值	193.08
⑤包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值(③+④)	3,653.70
⑥资产组的账面价值	5,393.86
⑦包含整体商誉的资产组的账面价值(⑤+⑥)	9,047.56
⑧资产组预计未来现金流量的现值	9,620.00

根据商誉减值测试结果,苏铜及七都资产组组合商誉相关资产组2024年期末可收回金额高于包含整体商誉的资产组账面价值,故无需计提减值。

(四)分析长沙曼德2024年亏损的原因,说明未来是否有持续亏损的风险、公司拟采取的应对措施,并结合减值测试的关键参数,说明长沙曼德的商誉减值计提是否充分。

1、分析长沙曼德2024年亏损的原因,说明未来是否有持续亏损的风险、公司拟采取的应对措施

2024年长沙曼德(合并层面)亏损2,006万元,主要系计提因并购确认的无形资产(客户关系)减值准备1,776万元、剔除资产评估增值部分的折旧和摊销521.85万元,扣除上述影响后,2024年长沙曼德净利润为291.61万元,息税前利润为1,099.97万元。

2024年,长沙曼德的经营业绩不及预期,主要是受下游重型机械业周期性影响,同时公司在收购之后进行了一定的合规整合及新业务的导入,增加了部分成本支出。

公司积极引入新产品及新模式帮助长沙曼德扭转经营不善的局面,主要包括:

(1)推广深冷快线储罐业务,成立专门的深冷快线销售部,积极开拓中小客户。截至2025年4月底,储罐数量近400个,液体销售已初见规模效应。

(2)导入高纯二氧化碳、高纯氢、天然气及氦气等新产品,加强客户开发力度,稳步提升销售额。

2025年1-4月以来,长沙曼德(合并层面)已实现营业收入5,964.36万元,较去年同期增长13.66%;净利润712.36万元,较去年同期增长3,102.15%;息税前利润619.54万元,较去年同期增长914.76%,业绩恢复态势明显,预期不存在持续亏损的风险。

未来,公司将进一步丰富客户类型,优化客户结构,稳步提升长沙曼德在当地的市场占有率,持续推动长沙曼德业务良性发展。

2、结合减值测试的关键参数,说明长沙曼德的商誉减值计提是否充分

(1)评估方法及评估结论

被评估资产组前次商誉减值测试评估采用的方法为预计未来现金流量现值法,由于被评估资产组2024年的经营业绩不及预期,存在商誉减值迹象,因此2024年选取的评估方法为公允价值减处置费用法和预计未来现金流量现值法,其中公允价值减去处置费用法评估值22,354.89万元,预计未来现金流量法评估值22,496.56万元,可收回金额取两者之间较高者,即评估结论选取预计未来现金流量法评估结果,为人民币22,496.56万元。

(2)公允价值减处置费用的关键参数

①预测期

由于测