

广东华特气体股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

广东华特气体股份有限公司（以下简称“公司”或“华特气体”）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，持续推动实现高质量发展目标，维护公司全体股东利益，促进公司持续、健康发展，基于对未来发展前景的信心和价值的认可，于 2026 年 4 月 10 日披露了《广东华特气体股份有限公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案》。自行动方案发布以来，公司积极开展并落实相关工作，为积极维护资本市场稳定及推动经济高质量发展贡献力量。2026 年上半年（以下简称“报告期”），公司积极落实行动方案，主要举措的进展及成效情况如下：

一、聚焦主业精运营，攻坚项目提质效

（一）拓展优质市场，提高投入产出效率

公司锚定特种气体核心主业，坚守既定发展战略，以市场为导向、客户需求为核心，依托差异化技术优势，构建“定制化服务+小批量、高价值”的产品服务体系，精准匹配行业细分需求，在复杂多变的市场环境中夯实经营根基、稳住发展基本盘。

报告期内，公司深耕主责主业，以提质增效为核心目标，精准施策、精细运营，全方位提升经营质效与发展规模。公司凭借稳定可靠的供应保障能力，推动部分核心特气产品（光刻及其他混合气体、氟碳类气体）销量实现提升、销售毛利额增加。报告期内，公司营业总收入同比增长 28.95%，面对氦气产品的供需格局变化及产品价格上涨机遇，公司构建氦气供应保障体系，保证核心客户的氦气产品供应，加速推进公司氦气产品在国内半导体客户的覆盖广度，为当期业绩提供增量。报告期内，公司氦气及相关产品业务营业收入占营业总收入约为 20%，营收同比增长 133%。同时，公司通过部分核心电子特气产品的产能释放与成果转化，有效优化了半导体领域应用产品的盈利结构，报告期内，公司半导体领域实现营业收入 34,289.19 万元，同比增长 28.22%。

产品运营方面，公司紧跟下游行业发展趋势，持续迭代优化现有产品矩阵，依托核心产品品质与服务优势，紧抓行业市场机遇。伴随部分产品价格良性调整，存量客户需求持续旺盛，优质新客户资源稳步落地，产品市场竞争力、品牌影响力和市场份额实现稳步提升。内部管理方面，公司深化精益运营管理，全面梳理、优化业务全流程，打通各环节协同壁垒，有效提升整体运营效率。聚焦高毛利核心产品优化产能与市场投放，持续优化营收结构，不断提升投入产出效能。报告期内，公司依托稳定优异的产品品质与一站式配套服务稳固市场份额。本期公司斩获多项客户荣誉，获评广东中图半导体“2025 年度优秀供应商”，同时进入 2026 年到期复核专精特新“小巨人”拟推荐企业名单。报告期后，公司荣获国内最大逻辑芯片制造厂商半年度 QCDSE 优秀供应商（Gas）第二名，公司多重荣誉充分彰显国内集成电路头部制造企业对公司产品性能、交付能力及综合服务实力的高度认可。

（二）提质增效优化生产运营，提速攻坚推进重点项目建设

报告期内，公司锚定提质增效核心目标，以设备升级、技术改造、管理标准化为主线，系统统筹推进生产运营各项工作。生产环节全面落地包装物负压检测系统，实现检测标准与客户端同源对齐。通过优化原料结构、细化能耗全流程管控、迭代工艺操作指标、推进旧件修复复用、盘活呆滞存量资产等系列举措，持续深化 PMC 体系建设与管理制度标准化落地；配置专职 PMC 专员完善全流程跟催机制，依托文件一体化建设推动标准文件、表单成套化管理，实现跨业务主体兼容互认，有效强化内部运营协同水平，保障整体交付周期稳健可控。同步迭代升级设备管理体系、导入自动化装备，扎实开展各类技术改造，实现产品品质、运营效率双向提升，生产成本持续压降，企业核心竞争实力得到进一步夯实。

重点项目建设方面，公司“研发中心建设项目”“年产 1,936.2 吨电子特气项目”已于 2026 年 8 月正式结项。随着募投项目相继落地投产，公司电子特气整体产能规模、量产供给能力大幅提升，产品品类矩阵持续丰富完善。充足且稳定的产能布局，不仅有效强化了公司产品交付与供应链保障能力，也为公司深耕高端半导体赛道、拓展优质海内外客户资源、持续推进高端电子特气国产化替代筑牢了坚实的产能根基。

二、培育新质生产力，赋能公司高质量发展

（一）坚持创新驱动，强化研产协同增效

公司拥有省级工程技术中心、企业技术中心，配置先进实验设施与研发场地，构建起覆盖实验、小试、中试到量产的全链条研发体系；配套建成专业化产品检测中心，搭载高精度检测仪器，可对气体纯度、杂质含量等核心指标开展精准分析校验，从检测端保障研发输出可靠稳定，为技术迭代与产业化提质增效筑牢硬件底座。

公司将关键气体材料国产化、本土化供应作为研发核心战略，聚焦先进制程应用气体材料、高纯碳氢类、硅基前驱体等高端产品领域，持续推进技术攻关，突破 14nm 及以下先进制程半导体制造用气体关键技术，进一步扩大高端电子特气产品矩阵。近年来，公司持续研发投入，通过自主研发与产学研合作相结合的方式，取得了一系列突破性成果，进一步强化核心技术自主可控，有效保障了供应链安全。报告期内，公司专利“一种多孔双金属氢氧化物及其制备方法与应用”进入第二十六届中国专利奖预获奖项目名单。公司收购德瑞科技后，规划布局三氟化氯、乙硼烷、四氟化硫等高附加值氟化气体，均为半导体制造关键核心材料。公司将德瑞科技氟化气体产品线全面纳入电子特气业务体系，依托成熟品控体系与营销网络，加速高端产品在集成电路等领域的规模化推广；同时在研发、生产、物流、运营多维度实现协同赋能，加快高端氟化气体产业化落地。报告期内，溴化氢、三氯化硼、四氟化硫等新品逐渐推向市场，顺利实现研发成果市场转化，已通过部分半导体厂商认证并供货。

公司高度重视创新成果知识产权保护，搭建完备的知识产权布局机制。截至报告期末，公司主持及参与编制电子工业用气体相关标准 94 项，其中国家标准 73 项、行业标准 5 项、国际标准 1 项、团体标准 15 项；累计获得专利 272 项，含发明专利 44 项；在研项目 47 项。通过标准引领、专利沉淀、项目攻坚多维发力，持续把技术创新势能转化为产品竞争力与经营质效，以科技创新厚植新质生产力，驱动公司高质量发展。

（二）提升品牌价值，深耕全球市场布局

报告期内，公司持续践行“提质增效”发展理念，充分发挥技术积累、产品认证及客户资源的先发优势，依托稀混光刻气、氟碳类气体、高纯稀有气体等核心拳头产品，紧抓市场价格机遇，加快海外终端客户开拓，积极抢占全球市场份额。坚持深挖存量市场、拓展增量市场，夯实业绩增长基本盘。

报告期内，公司海外业务实现稳步拓展，各类电子特气产品持续稳固打入韩国、东南亚多地半导体制造企业供应链。与此同时，公司主动挖掘全球新兴区域市场发展机遇，持续拓宽海外业务版图。全球范围半导体合作客户持续扩容，客户结构更加多元，有效分散对单一头部客户的经营依赖。公司依托“产品配套专属服务”一体化业务模式，搭建存量客户带动新增客户的开发机制，依托良好市场口碑实现业务辐射拓展；多类型新增客户同步反馈一线市场需求信息，助力公司精准研判行业趋势、匹配下游多元化应用需求。

（三）严守质量生命线，筑牢核心竞争根基

公司始终将质量视为生命线，进一步完善质量管理体系，加强对原材料采购、生产过程、成品检验、运输、仓储、客户应用等全环节的质量控制。

报告期内，公司持续完善质量管理体系，对原材料采购、生产加工、产品检测至产品出厂的全流程实施精细化质量管控。凭借特殊订单评审机制，公司保障各主要客户 PCN（产品变更通知）落地执行。这套严密的质量管理体系，确保产品质量稳定可靠，顺利通过了多个重要客户及政府部门的严格审核，2026 年上半年客户绩效评分整体向好，核心客户认可度较高，显著提升了公司的核心竞争力。后续公司将实施“一户一策”精细化管理，针对性补齐薄弱服务环节，保障客户满意度持续稳定。

（四）建强组织人才体系，赋能企业长远发展

报告期内，公司不断整合内外部培训资源，优化内部人才培养体系，为各级员工提供优质的培训方案，培训项目包括急救培训、技术培训、综合技能培训、管理培训等。同时组织员工参与学历提升计划，致力培育兼具专业深度与跨界整合能力的“T 型人才”，打造从青年骨干到领军人才的可持续发展梯队；此外为员工搭建全方位职业发展支持体系，通过师徒传帮带的机制，助力员工加强职业

技能进阶完成评审晋升，积极参与行业协会和相关组织的活动，与高校开展合作和经验分享，通过研讨会、培训活动等途径，为员工提供多样化的交流和学习机会，助力员工和企业共同发展。

三、夯实合规运营基础，提升经营管理实效

（一）完善公司治理规范稳健运营

报告期内，公司按照《公司法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关规定，修订《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，董事会结合公司经营发展现状、行业薪酬水平、经营业绩目标及风险责任匹配原则，对薪酬构成、考核标准、发放机制、履职约束等条款予以优化完善，进一步明晰董事、高级管理人员薪酬确定程序与考核管理要求，建立健全与公司经营业绩、长期价值创造紧密挂钩的激励约束机制。本次制度修订有利于完善公司治理结构，充分调动董事、高级管理人员履职积极性与责任心，有效维护公司及全体股东合法权益。

（二）加强“关键少数”培训，压实核心管理责任

公司积极组织董事、高级管理人员及相关工作人员参加由证监会、上海证券交易所、上市公司协会等监管机构组织的证券市场法律法规及专业知识培训。报告期内，公司组织部分高级管理人员参加广东上市公司协会组织的《2026 广东辖区上市公司董事高级管理人员培训班》，组织董事会秘书参加上海证券交易所组织的《2026 年第 3 期上市公司董事会秘书后续培训》《2026 年第 1 期沪市上市公司信息披露与交易监管联动专项培训》。

未来将持续推进公司治理制度体系建设，加强董高等关键管理人员相关制度培训学习，提高制度执行力，同时充分发挥独立董事作用，强化履职保障，提高董事会决策的科学性、高效性和前瞻性。

四、重视股东回报，深耕价值发展，共享发展成果

报告期内，公司根据《广东华特气体股份有限公司未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划》，为深度回馈全体投资者，充分共享企业经营提质增效红利，公司完成 2025 年度利润分配：向全体股东每 10 股派发现金红利 5.0 元

（含税），合计派发现金红利 63,647,584.50 元（含税），分红金额占 2025 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 44.18%。公司持续优化增强分红稳定性、持续性，合理提高分红率和股息率，切实增强投资者价值认同感与获得感，以实打实的收益回馈广大股东。

报告期内，公司持续优化资本结构、健全股东回报机制，两项资本运作事项顺利落地。一方面，公司将回购专用账户中 308,556 股已回购股份的用途由“员工持股计划或股权激励”调整为“注销并相应减少注册资本”，相关注销程序已依规完成，通过主动缩减总股本提升每股收益水平、增厚股东投资回报，是公司落实“提质增效重回报”行动方案的重要举措。另一方面，公司圆满完成“华特转债”提前赎回及摘牌工作，累计 6.43 亿元可转债完成转股，“华特转债”已于 2026 年 6 月 10 日正式摘牌。本次可转债转股与赎回，有效增强了公司资本实力、降低了资产负债率、减少了未来利息支出，为公司中长期高质量发展奠定了坚实的资本基础。

未来，公司将以持续优良的经营业绩为支撑，不断健全投资者回报长效机制，通过切实可行的利润分配方案积极回馈广大投资者，着力提升投资者持股获得感与满意度，持续增强投资者对公司未来发展的坚定信心，引导市场充分认可公司内在投资价值，促进公司价值与股东利益协同提升，实现企业高质量可持续发展。

五、扎实深化信息披露和投资者关系管理，公开、高效做好信息传递

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》等相关法律法规和监管要求，履行信息披露义务。各项披露文件内容真实、准确、完整、及时、公平，便于投资者及时了解公司重要信息，切实保护投资者的合法权益。公司在年度股东会积极运用股东会网络投票提醒服务（“一键通”）等方式，为中小投资者参与公司治理提供便利。公司通过投资者热线电话、上证 e 互动平台、邮件、现场调研、线上交流会、投资者集体接待日、特定对象调研、机构策略会、业绩说明会等多层次、多渠道、多形式开展投资者交流会。公司在官网（www.huategas.com）设立的“投资者关系”栏目，便于投资者获取相关信息，以邮件、电话会议、现场调研和上证 e 互动等多种形式，与投资者深度沟通，传递企业价值。坚持以投资者需求为导向，开展价值信息披露，在信息披露文件中突出蕴含公司价值信息的重

要性与针对性；在定期报告中强化行业情况、公司业务、风险因素等关键信息披露，为投资者价值判断和投资决策提供充分信息。依法依规、适时开展自愿性信息披露，传递公司内在价值和投资潜力。报告期内，公司通过上证 e 互动平台回复投资者关切问题 188 个。

六、其他事宜

公司将持续践行“提质增效重回报”专项行动方案的相关举措，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业发展，精准把握行业趋势，充分发挥核心优势，努力通过优良的业绩表现、规范的公司治理和高质量的信息披露，不断增强投资者的获得感，为稳定市场、提振信心贡献力量。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺。行动方案实施受多方面因素影响，存在一定不确定性，敬请各位投资者注意投资风险。

特此报告。

广东华特气体股份有限公司董事会

2026 年 8 月 24 日