

证券代码：688146

证券简称：中船特气

中船（邯郸）派瑞特种气体股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

| | |
|-----------------|---|
| 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称： | 中金公司、中信证券、长江证券、中泰证券、财达证券、天风证券、南方工业资产管理有限责任公司、大朴资产、诚旸投资、瀑布资管、前海开源、河北钰璋投资 |
| 时间 | 2025年5月14日14时30分 |
| 地点 | 河北省邯郸市肥乡区化工工业聚集区纬五路1号 |
| 上市公司接待人员 | 董事、总经理 孟祥军 副总经理 李本东 副总经理、董事会秘书 许 晖 财务总监 李 军 |
| 投资者关系活动 主要内容 | <p>一、总经理介绍公司基本情况</p> <p>二、提问及回复</p> <p>1. 在电子特气市场开拓过程中，产品价格是否是与客户达成交易的优先级因素？公司电子大宗气体今后的业务规划和考量。国内电子特气毛利率有所下滑的情况下，公司对开拓境外市场的具体规划和措施。公司目前是否有再次实施员工股权激励的计划？</p> <p>答：在商品交易过程中，价格一直是交易的重要考虑因素，但不是唯一因素。具体到集成电路用电子特种</p> |

气体行业，客户在选择供应商时，考虑的因素主要包括：稳定的产品质量、持续的产品供应能力、具有竞争力的产品价格、及时响应客户需求的能力和产品的绿色等；在产品质量和供应能力一致的前提下，价格也是客户考虑的重要因素之一。

公司全资子公司淮安派瑞气体有限公司是国内首家进入 12 寸半导体厂现场大宗制气企业，公司具备电子大宗制气业务技术储备及成熟的项目运营经验。现在公司已成立电子大宗气体事业部。在国内电子大宗气体市场竞争日益激烈的当下，公司业务将采取错位竞争，同时更侧重于行业资源的整合。后续公司将根据市场需求和投资收益情况，积极参与市场竞争。

目前，全球范围内集成电路先进制程产能仍较多的集中于境外，电子特种气体行业境外市场空间广阔。2024 年，公司境外收入占比近 25%，我们认为境外市场仍然是今后公司重点发展方向。为及时响应客户需求，公司已在日本、韩国设立服务中心。同时，公司积极拓展境外市场交易模式，今年，公司与境外客户签订某种电子气体生产装置销售合同，交易模式由原来的销售气体产品向销售气体生产装置并按年度与客户共享产线收益的模式转变。未来，公司将充分发挥技术优势，以更多样的经营方式持续开拓境外市场。

公司于 2020 年开展了首批次的员工股权激励，激励人数超 90 人，有效保证了公司核心骨干的稳定性、激发创新动能。2025 年，公司将进一步完善绩效考核体系，在经理层、中层干部契约化考核的基础上，进一步推动激励政策，将市场化的考核指标同企业的长期发展目标相结合，充分调动员工的积极性和创造力。

2. 根据公司年报显示，2024 年营收增长近 20%、利

润却在下降，原因之一为产品销售价格下滑。请介绍下三氟化氮产品今年的价格走势以及价格止跌企稳的大概时间点？

答：公司认为当前阶段三氟化氮产品整体面临一定的竞争压力，销售价格仍有下行的可能，但降幅将持续收窄。目前，三氟化氮产品售价已处于相对低点，预计在今年下半年或明年将逐渐企稳。

公司将持续优化改进生产工艺、充分发挥属地资源要素优势，进一步提质增效。今年呼和浩特子公司的生产产能将持续释放，规模效应优势进一步显现，在销售价格保持相对稳定的前提下，预计 2025 年毛利率水平将有所提升。

3. 请介绍下公司内蒙古生产基地进展情况；当地电价对公司成本端的影响。

答：2024 年 2 月，中船派瑞特种气体（呼和浩特）有限公司注册成立，并投资建设中船派瑞特种气体（呼和浩特）有限公司高纯电子气体项目（一期），通过本项目建设，新增年产 7,500 吨三氟化氮、10,000 吨超纯氮气、75,000 吨液氮的生产能力。2025 年 1 月，该项目具备了投料试生产条件，今年将视市场需求情况，逐步释放项目产能。与邯郸生产基地相比，呼和浩特子公司在土地、电力等资源要素方面具备一定优势，随着呼和浩特子公司产能逐步释放，将会对公司生产成本产生积极影响。

4. 公司目前电子特气销售收入占比较高，请问下今年或未来短期内能为公司收入和利润产生较大影响的产品有哪些？

答：自 2017 年以来，公司电子特种气体从 2 种增加到约 70 种，含氟化学品从 4 种增加到 10 种，还拓展

了高纯金属系列产品，大宗气、前驱体产品及业务也在积极推进。截至目前，公司现有成熟产品 90 余种，产品品类逐步丰富。从销售收入占比来看，公司主要产品收入占比从最早的超 95%，已逐步降至 90%以下，收入结构进一步优化。

2024 年，公司三氟甲磺酸系列产品销售收入突破 2 亿元，同比增长 106.3%。公司现建有三氟甲磺酸最大产能 660 吨/年，双（三氟甲磺酰）亚胺锂产能 600 吨/年，随着下游医药、新能源、储能等市场应用不断发展，预计今年仍将保持强劲增长势头。

5. 请问公司的成长路径是以产品为主导还是以客户为主导？

答：我们坚持画好“技术同心圆”和“产业同心圆”，在不断科研攻关、技术积累、做强做优自身的同时，为客户提供更多优质的产品和服务，坚持稳中有进、久久为功，与客户相互成就，促进行业良性发展。

6. 公司之前自愿披露了两份较大金额的销售合同，请介绍下销售合同具体情况及执行周期。

答：今年 4 月份，公司收到境内某知名集成电路客户 A 的产品的采购合同两份，合同金额分别为 119,040,600.00 元（不含税）和 148,216,408.00 元（不含税），合同涉及的产品及其他信息，请详见公司相关公告。

按照集成电路行业交易习惯，客户在下达采购订单后，会按照实际需要，分批交付。具体客户不同，交付频次也不同。根据以往的交易情况看，上述两份合同中的不同产品执行期间有的为半年或一年，个别也有可能超过一年，具体以客户实际需求为准。

| | |
|------|---|
| 附件清单 | 无 |
|------|---|