

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：2026-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称：	兴业基金、华福证券、中金公司、鹏华基金、中国人民养老保险、冲积资产、源峰基金、长城财富、招银理财、嘉实基金、景顺长城、国联基金、建信基金、光大永明、朱雀基金、民生加银、盘京投资、中银证券、天风证券、申万宏源、中邮创业基金、中国银河证券、淡水泉投资、上海赋格投资管理、长盛基金、新华基金、上海睿沅私募、信泰人寿、国金证券、远信投资、渤海汇金资管、中信建投证券、前海中船基金、中船投资、中泰证券、长江证券、武汉美阳投资、西部证券、中盛晨嘉
时间	2025年10月26日14时30分-18时00分
地点	中船特气公司（邯郸市肥乡区）
上市公司接待人员	公司董事：李绍波 独立董事：程新生 独立董事：李恩 公司副总经理、董事会秘书：许晖 公司财务总监：李军

<p>投资者关系活动 主要内容</p>	<p>一、公司基本情况介绍及 2025 年年度、2026 年一季度经营情况介绍。</p> <p>二、问答及交流</p> <p>1. 六氟化钨产品当前供需格局如何？产能现状及未来规划是怎样的？</p> <p>答：公司当前六氟化钨有效产能为 2000 吨/年，产品纯度均为 6N 级，已完全满足 3D NAND、HBM 及先进逻辑芯片制程需求。受境外部分厂商宣布下半年停产影响，部分客户正积极与公司洽谈增量订单。公司年产 3383 吨高纯硫化氢等电子气体建设项目新增 1000 吨/年六氟化钨产能预计将于 2027 年投产，在此之前公司判断市场将维持紧平衡状态。</p> <p>2. 面对六氟化钨原材料价格上涨，公司如何优化调价机制？客户接受度如何？</p> <p>答：面对上游钨粉价格自去年以来的快速上涨，公司正将调价机制由年度逐步过渡至季度，并计划进一步向月度调价演进，以更及时、真实地反映当期收入与利润贡献。调价逻辑以成本传导为基础，但核心盈利来源于公司技术工艺、品质控制及稳定供应能力。客户接受度经历阶段性转变，部分海外客户已提出以长协锁定订单，价格让步换取增量供应保障。</p> <p>3. 公司境内外市场收入结构及价格策略有何特点？</p> <p>答：2025 年度，公司电子特种气体板块收入占整体营收约 86.57%，其中三氟化氮与六氟化钨为核心产品，出于国际市场竞争需要，具体拆分比例及单价不予公开披露。根据 2025 年报数据，公司出口收入占比约 25%，境外销售价格及毛利率相对优于境内。未来，公司将通过“向老客户推广新产品、向新客户推广老产品”策略，</p>
-------------------------	--

持续提升全球市场覆盖率与占有率。

**4. 内蒙工厂投产后对三氟化氮产能及成本有何影响？**

答：内蒙子公司（呼和浩特）设计产能 7500 吨/年三氟化氮，已于 2025 年 5 月取得安全生产许可证并进入稳定运行状态。依托当地电价及土地资源要素优势，叠加自动化产线用工成本优化，单位生产成本上较邯郸基地具备一定的优势，为公司降本增效提供有力支撑。

**5. 三氟甲磺酸系列产品发展态势如何？**

答：2025 年度，三氟甲磺酸系列产品实现营业收入 2.99 亿元，同比增长 44.85%，毛利率维持在 40%-50% 的较高水平。公司现有三氟甲磺酸产能 910 吨/年，双（三氟甲磺酰）亚胺锂产能 600 吨/年，产品广泛应用于医药、锂电新能源等领域。目前该系列产品订单交付排期普遍在 2-3 个月以上。

**6. 公司在产能有限的情况下，如何统筹国内外客户的供应安排？对境外业务发展有何展望？**

答：公司始终将契约精神置于首位，严格履行已签署生效的长期供货协议，确保对客户承诺的严肃性和协议执行的完整性。在此前提下，产能分配主要综合考量以下因素：一是客户长期战略合作关系的稳定性与深度；二是订单结构的优化与商业回报；三是服务于国家集成电路产业链自主安全的战略需求，对国内重点企业保持必要供应支持。

境外业务的发展是一个渐进过程。近年来，公司境外收入呈稳步上升态势，公司已在日本、韩国设立区域服务中心以贴近客户。未来，公司将随着新增产能的逐步释放及客户认证范围的扩大，持续推动境外市场拓展，并积极探索技术合作等轻资产商业模式，在合规安

全的前提下提升全球市场份额与品牌影响力。

**7. 公司在人才激励方面近期有哪些举措？**

答：作为国企改革“双百行动”企业，公司持续探索多元化的激励约束机制。2020年，公司已实施首期核心员工股权激励，覆盖91人。对于未纳入股权激励的员工，公司通过项目收益分红、岗位分红等灵活机制激发活力。后续公司将依据证券监管、国资监管政策及公司章程规定，适时研究推进新的激励计划。

**8. 公司在电子特气品类拓展方面的整体思路是什么？对于用量较小但关键的特气品种，如何布局？**

答：公司坚持“全品类托底”原则，致力于实现集成电路用电子特种气体的自主可控。对于三氟化氮、六氟化钨等核心产品，公司持续巩固规模优势与市场份额；对于用量相对较小但在特定工艺环节不可或缺的品类，公司同样予以布局，不以短期盈利为唯一导向。在研发模式上，公司采取自主研发与创新联合体协同攻关相结合的方式，与产业链上下游及高校、科研机构及相关企业合作，共同推进关键技术突破，而非单一主体承担全部研发任务。

**9. 公司近年研发投入规模及对毛利率的影响如何？**

答：公司研发投入占营业收入的比例连续多年保持在7%以上，2025年度研发投入1.64亿元。研发经费总体保持相对稳定，立项项目总量可控。研发重点聚焦于电子特种气体主业及前驱体材料等战略新兴方向，当前阶段对公司整体毛利率的影响有限。公司将持续通过研发创新夯实技术壁垒，丰富产品矩阵，为中长期发展储备动能。

**10. 公司新产品从研发到客户验证再到批量供应，**

	<p><b>通常需要多长周期？近期是否有缩短趋势？</b></p> <p>答：电子特气产品从研发完成到客户批量采购，需经历严格的客户验证流程，验证周期因产品种类、客户工艺要求及配合程度而异，一般需要 1-2 年时间。若验证需求由客户主动发起且内部协同效率较高，周期可能有所压缩，但无统一标准。对于已在客户其他产线小批量使用的产品，扩大供应量时无需重复完成全部认证程序，可实现相对快速放量。整体而言，验证周期的长短取决于供需双方的技术对接深度与管理流程协同效率。</p> <p><b>11. 公司对于大宗气体业务的定位及与电子特气业务的协同关系如何？</b></p> <p>答：公司全资子公司淮安派瑞气体有限公司是国内较早为 12 英寸半导体产线提供现场大宗制气的企业之一。大宗气体业务的技术、管理标准源于公司在电子特气领域的技术积累，两者在检测手段、管理体系等方面存在协同。当前公司气体业务重心仍聚焦于电子特种气体主业，大宗气体业务将根据市场需求和投资收益情况适度参与。公司倾向于采取错位竞争策略，侧重行业资源整合，而非大规模资本性投入。</p>
附件清单	无