

证券代码：688268

公司简称：华特气体

广东华特气体股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	业绩说明会
活动主题	华特气体 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
时间	2026-05-26 - 11:00-12:00
地点/方式	上证路演中心 https://roadshow.sseinfo.com 网络文字互动
参会人员	董事长：石思慧 董事、总经理：傅铸红 董事会秘书：万灵芝 财务负责人：郭湛泉 独立董事：曾诚 独立董事：肖文德 独立董事：徐平
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容</p> <p>1、截至 2026 年 5 月 26 日，公司市盈率 TTM 高达 155.60 倍，在公司 2025 年净利润同比下滑 26.75%、2026 年一季度净利润同比下滑 23.7%的情况下，公司认为当前股价是否严重脱离基本面？是否存在市场过度炒作氦气概念的情况？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！估值由多重市场与行业因素共同决定，不能简单参照短期业绩及市盈率判断。公司基本面稳健，</p>

请投资者理性看待估值差异，留意投资风险，感谢您的关注。

2、多家机构预测公司 2026 年净利润将同比增长 70%-122%。请问公司是否认可这些机构的预测？公司 2026 年的业绩指引是什么？如果实际业绩达不到机构预测，公司将如何应对股价可能出现的大幅下跌？

答：尊敬的投资者，您好！相关业绩情况请关注公司后续披露的定期报告，感谢您的关注。

3、截至 5 月 26 日，公司市盈率 TTM 高达 155.60 倍，远高于同行业的金宏气体（约 40 倍）、中船特气（约 60 倍）。在公司 2025 年净利润同比下滑 26.75%、2026 年一季度净利润同比下滑 23.7%的情况下，公司如何支撑如此高的估值？是否存在股价泡沫？

答：尊敬的投资者，您好！估值由多重市场与行业因素共同决定，不能简单参照短期业绩及市盈率判断。公司基本面稳健，请投资者理性看待估值差异，留意投资风险。感谢您的关注。

4、公司在前一次减持计划还未实施完毕之际（5 月 13 日-8 月 12 日），又抛出新的减持计划（6 月 10 日-9 月 9 日）是基于什么目的？华弘、华和、华进三个合伙企业所持有的股份会蚂蚁搬家式清仓减持完毕吗？

答：尊敬的投资者，您好！厦门华弘多福等三家主体均为公司 2012 年设立的 IPO 前员工持股平台，至今已存续十几年，主要成员为公司早期创业骨干及已退休老员工。减持系相关合伙人的资金规划合理需求，根据自身情况自主决策、有序退出，符合合伙协议及监管规则，不存在高位套现或不看好公司发展的情形。选择大宗交易并存在一定折价，主要是为提高减持效率、降低对二级市场的冲击，属于机构与持股平台间的市场化交易安排，不代表公司基本面或未来价值判断。公司经营与研

发投入正常推进，核心业务、技术路线及行业地位未发生变化，管理层对下游行业复苏及公司长期发展充满信心，感谢您的关注。

5、5月20日公司发生20笔大宗交易，合计成交6909.9万元，折价率高达15.3%；5月19日至20日，公司股东厦门华弘多福等合计减持49.58万股。在公司股价近期大幅上涨、市场普遍看好半导体行业复苏的背景下，大股东为何选择以如此大的折价率大幅减持？

答：尊敬的投资者，您好！厦门华弘多福等三家主体均为公司2012年设立的IPO前员工持股平台，至今已存续十几年，主要成员为公司早期创业骨干及已退休老员工。减持系相关合伙人的资金规划合理需求，根据自身情况自主决策、有序退出，符合合伙协议及监管规则，不存在高位套现或不看好公司发展的情形。选择大宗交易并存在一定折价，主要是为提高减持效率、降低对二级市场的冲击，属于机构与持股平台间的市场化交易安排，不代表公司基本面或未来价值判断。公司经营与研发投入正常推进，核心业务、技术路线及行业地位未发生变化，管理层对下游行业复苏及公司长期发展充满信心，感谢您的关注。

6、股东张穗萍自2023年以来累计减持公司股票661.64万股，套现约6.42亿元，近期又拟减持119.7万股套现约2.29亿元。张穗萍作为公司早期股东，在公司股价处于历史高位时持续大幅减持，是否说明她认为公司当前股价严重高估？公司对此有何评论？

答：尊敬的投资者，您好！公司股东的减持行为，系老一辈自然人股东基于其历史投资形成的，相关股东自公司成立至上市前期间通过长期投资支持公司发展，与公司长期发展前景无直接关联。相关股东的减持计划均履行了提前披露义务，公司

管理层对行业发展趋势及自身竞争力保持信心，将持续聚焦主营业务，通过技术创新与市场拓展推动公司长期价值实现，感谢您的关注。

7、网上各平台有某投资者发布的关于贵公司相关产能，产品价格问题全部是虚假的吗？

答:尊敬的投资者，您好！网络平台上非公司官方渠道发布的产能、价格、订单等信息均不代表公司立场。公司未授权任何个人发布公司未公开经营数据，相关信息请以公司在指定信息披露媒体披露的公告及定期报告为准。提请投资者注意网络信息甄别，感谢您的关注。

8、大股东及高管都看不到公司吗？要是看好为什么还连续减持？

答:尊敬的投资者，您好！厦门华弘多福等三家主体均为公司 2012 年设立的 IPO 前员工持股平台，至今已存续十几年，主要成员为公司早期创业骨干及已退休老员工。减持系相关合伙人的资金规划合理需求，根据自身情况自主决策、有序退出，符合合伙协议及监管规则，不存在高位套现或不看好公司发展的情形。选择大宗交易并存在一定折价，主要是为提高减持效率、降低对二级市场的冲击，属于机构与持股平台间的市场化交易安排，不代表公司基本面或未来价值判断。公司经营与研发投入正常推进，核心业务、技术路线及行业地位未发生变化，管理层对下游行业复苏及公司长期发展充满信心，感谢您的关注。

9、今年发展规划，产品放量情况？

答:尊敬的投资者，您好！公司紧扣 2026 年技术创新与产品开发核心任务，抓住产业政策与资本双重推动下战略新兴产业快速发展的机遇，以建立新产品导入先发优势为核心，助力

公司突破价格竞争困境。以乙硅烷为切入点，重点开发硅基系列产品（含硅基前驱体），契合逻辑电路领域快速增长的需求；重点推广新型氟碳类产品，该产品主要应用于 3D NAND 蚀刻及 KrF 激光锐利蚀刻半导体电容器图形干法工艺，是用量大、盈利能力高的核心单品，且实现全产业链研发供应，有效提升公司盈利水平；同时，积极扩产原有优势明显、市场空间广阔、产值较高的产品，扩大产能规模，降低单位成本，进一步强化产品价格竞争力与市场占有率，感谢您的关注。

10、请问在青海的提纯产能是否属实？青海日提纯氦气产能是多少立方？

答：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司并无青海提氦的项目，请注意网络信息甄别，感谢您的关注。

11、公司的特气产品很多，想知道华特销量最大（销售额）的三个特气品种都有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司销售前三的特气品种为氦气、全氟丁二烯以及稀混气产品，感谢您的关注。

12、公司 2025 年销售费用高达 9841.43 万元，是研发费用的 2.14 倍；2026 年一季度销售费用 3181.64 万元，是研发费用的 2.86 倍。请问公司为何将如此多的资源投入到销售而非研发？是否存在销售费用过高、效率低下的问题？

答：尊敬的投资者，您好！公司深耕市场、销售费用投入匹配经营需求；研发严格依照项目计划与实施进度统筹投入，费用结构合理、运营效率正常，感谢您的关注。

13、网络上传的中石油青海提氦项目，公司有没有提供技术支持之类的合作？谢谢！

答：尊敬的投资者，您好！公司与中石油仅为业务往来，截

至目前，并无相关合作项目，感谢您的关注。

14、请问公司是否与中石油有合作，具体项目在哪里？

答:尊敬的投资者，您好！公司与中石油仅为业务往来，截至目前，并无相关合作项目，感谢您的关注。

15、公司一直宣传是“国内唯一同时通过 ASML 和 Gigaphoton 双认证的气体企业”，但据了解，金宏气体等同行也已实现 6N 级氦气量产并通过台积电认证。请问公司如何评判？

答:尊敬的投资者，您好！“双重认证”是指公司自主研发多款稀混光刻气（Ar/F/Ne、Kr/Ne、Ar/Ne、Kr/F/Ne 和 Ar/Ne/Xe 等），是国内唯一一家多款稀混光刻气（其中 2 款含有微量氟）同时通过荷兰 ASML 公司和日本 GIGAPHOTON 株式会社认证的气体企业，并非单纯“氦气”，感谢您的关注。

16、假设中东局势半年内全面缓和，氦气价格回归前期常态，请公司测算 2026 年全年、2027 年业绩同比变动幅度？

答:尊敬的投资者，您好！相关业绩情况请关注公司后续披露的定期报告，感谢您的关注。

17、公司是否在青海有提纯氦气的项目？目前是否投产？日产多少？

答:尊敬的投资者，您好！截至目前，公司并无青海提氦的项目，请注意网络信息甄别，感谢您的关注。

18、领导好，请问公司氦气目前年产能有多少

答:尊敬的投资者，您好！公司 2025 年氦气及相关混合气销售收入占总营收约 5%左右，根据下游客户需求确定排产，感谢您的关注。

19、石董事长您好，公司今年产能扩张，遇到了电子特气

国产替代的关键时机，请问公司现在的产品售价特别是电子级氦气、光刻气等主力产品究竟是怎么样的具体情况？公司对半年和全年业绩有什么展望？对未来三至五年公司的经营发展有什么具体的规划？如何看待个人投资者希望今年内的华特气体千元股价，千亿市值？

答:尊敬的投资者，您好！面对近年来气体行业变革与市场机遇交织、行业竞争加剧、产品价格竞争白热化的复杂格局，公司将坚守“专注特种气体、深耕自主创新、赋能高端制造”的核心定位，聚焦主营业务深耕细作，长期坚持自主创新驱动，率先打破极大规模集成电路、新型显示面板、高端装备制造、新能源等尖端领域气体材料进口制约，为全球客户提供气体一站式综合应用解决方案，助力国内高端制造产业自主可控发展。关于公司今年业绩等情况请关注公司后续披露的定期报告；关于千元股价、千亿市值的期待，公司理解投资者对公司的美好期望，但股价和市值受多重因素影响，提请投资者注意投资风险，公司管理层将一如既往聚焦主业、提质增效，以稳健的经营回报投资者，感谢您的关注。

20、尊敬的董事长，您好！首先预祝公司在2026年取得优秀的业绩。针对公司的经营情况，我想提出下面几个问题，烦请解答。（1）在这次美伊战争氦气供需危机中，会给公司带来哪些收益？（2）公司今年一季度氦气销售情况？今年四五月份氦气销售产量和销售价格大约是多少？并且今年预计公司的氦气销量和销售金额大约是多少？各种氦气的占比比例大约是多少？（3）公司氦气具体进入到哪些高端供应链客户中，公司6N氦气是否进入台积电，三星，中芯国际的供应链中？并且预计今年的销售量大约是多少？（4）公司通过这次氦气供需危机带动了公司哪些产品进入了高端半导体供应链客户中，比如锗烷，六氟化钨，还有其他哪些产品已经批量进入到高端半导体客户中？（5）咱们公司有哪些产品已经比肩全球一流产品，并

且已经在国内做到了国产替代。(6)董事长,对我公司在全球的定位是什么?在国内是不是电子特气龙头企业?以及以后会不会发展成为像林德,法液空一样的全球型电子特气平台公司。

(7)在半导体/芯片欣欣向荣的今天,公司作为半导体材料供应商之一,半导体/芯片大发展能够给公司带来哪些收益?(8)能否预测一下公司今年业绩是否同比大幅增长。谢谢。

答:尊敬的投资者,您好!2025年度,公司氦气品类综合收入占营业收入约12%;公司针对不同领域客户的调价幅度存在差异,同时,氦气产品价格受地缘政治、全球供应等因素影响波动较大,未来价格存在回落的可能,提请投资者理性看待相关市场传闻,勿过度放大单一产品价格波动对公司业绩的影响。

公司通过持续研发攻关,截至2025年底,公司实现进口替代的产品已从上市初期的22款增加至57款,进一步拓宽了公司国产化产品矩阵。高端新产品乙硅烷、溴化氢、三氯化硼等高端电子特气新产品在2025年均已获得销售订单,完成了从研发到市场的成果转化。同时,公司积极拓展产品品类,目前取得的生产、经营资质覆盖产品种类超过100种,是国内经营气体品种最多的企业之一,能够有效满足客户多品种、一站式用气需求,避免客户因对接多个供应商而增加的采购成本、管理成本和供应风险,形成了“品类丰富-客户粘性越强-需求挖掘越深-品类再拓展”的正向循环。根据WSTS预测,2026年全球半导体营收将再增长26.3%,达到9750亿美元,存储和逻辑IC仍是主要成长动能,两者增长率都超过三成,分别增长39.4%及32.1%。半导体行业销售额增长有望带动上游半导体材料-电子特气需求的增长。关于公司今年业绩等情况请关注公司后续披露的定期报告,感谢您的关注。