

广东华特气体股份有限公司

2025 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 2025 年 4 月 10 日披露了《广东华特气体股份有限公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），通过持续加强自身价值创造能力，切实履行上市公司的责任和义务，回报投资者信任，维护公司在资本市场形象，共同促进资本市场平稳健康发展。2025 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、聚焦主营业务，持续提升经营质量

（一）深化市场布局，提升销售回报率

2024 年以来，公司贯彻定制化服务理念，以“小批量、高价值”产品弥补传统领域需求缺口。面对政策持续更迭、市场竞争加剧的复杂形势，公司紧紧围绕发展战略，聚焦主营业务，对销售策略进行了全方位、系统性的调整优化。降低国内市场价格竞争日益激烈的部分产品销量，针对不同客户群体设计个性化方案，通过细分市场提升客户满意度，不断强化自产自研产品的竞争力，提升盈利能力。

报告期内，公司新产品逐步释放产能并顺利实现成果转化、推向市场，凭借新产品更优的盈利结构，有效缓解了部分传统产品价格下滑带来的毛利压力，推动公司主营业务毛利同比提升约 2 个百分点，展现出产品结构优化的积极成效。通过优化业务流程，简化审批环节、建立跨部门紧密协作机制、引入数字化工具等方式，提升业务响应速度与运营效率；通过加大对生产线的智能化、柔性化、绿色化升级改造，提升了生产过程的稳定性与产品质量的一致性；在产品差异化竞争上，基于技术创新优势，加大了对高端产品、特色产品、定制化产品的研发

投入，打造具有核心竞争力的产品矩阵。

（二）抓实生产运营规范管理，增强资产运营质量与效率

公司在生产管理方面持续发力，推动生产标准化，提升生产效率。报告期内，公司持续探索业务与资产运营的优化路径，借助技术创新与管理升级，全方位提升资产运营效率，通过引入气体提纯与灌装设备，大幅提升高纯特种气体的产能与质量，推进生产管理信息化与品质管控、引入自动化设备、优化生产工艺，深入推进 PMC 和品质管理 2.0，实现生产管理的信息化、数字化。基于气体市场的实时供需变化，对各类气体产品的库存进行精细化管控。

（三）建立全流程资金管控机制，赋能公司高质量稳健发展

报告期内，公司将在资金周转优化上持续发力。一方面，持续推进搭建并试点动态应收账款跟踪机制，对客户的信用情况、资质情况、债务情况等运用大数据等技术手段进行实时抓取和评估，做到账款及时催收，在不影响主营业务发展的前提下，不断加强现金管理，合理配置和使用存量资金，提高资金使用效率。另一方面，新引入的智能化库存管理系统，紧密跟踪气体市场供需变化，动态调整存货配置。截至本报告期末，公司应收账款余额为 36,120.76 万元，公司存货余额为 20,613.99 万元，其中 80%左右的商品账龄小于 6 个月，且以产成品和原材料为主。公司的应收账款回款情况及存货周转率都保持在优良水平。

二、发展新质生产力，助推业务高质量发展与效能提升

（一）坚持差异化创新，共建产学研，筑牢自主化根基

在全球科技产业加速迭代、特种气体市场竞争白热化的大环境下，公司始终将技术创新奉为企业发展的核心驱动力，构建了一套从研发投入、技术攻关到成果转化的高效运作体系。公司的研发工作聚焦于特种气体领域，紧密围绕先进制程工艺展开应用研发。

报告期内，公司继续以市场需求为导向，充分发挥产品和渠道的双开发机制的作用，紧抓下游重点客户实际用气需求以及特种气体行业发展趋势，加大对高

端产品调研和行业应用调研的力度，做好高精尖领域的产品迭代。有序推进、新型成膜气体、新刻蚀体系气体的市场调研和研发工作和新型氟碳气体、硅系前驱体等前期建设项目的量产，并全面推进前驱体市场导入工作。此外公司推动产学研创新工作，加强与高校、科研机构的合作深度和广度。通过联合高校院所，博士后工作站，共建联合实验室等方式，充分利用外部科研资源，提高公司的学术实力和研究水平。积极开展技术交流和人才培养活动，促进产学研各方的资源共享和优势互补，共同攻克行业关键技术难题，推动公司科技创新能力的提升。同时，公司注重技术创新成果的保护，建立完善的知识产权申请机制。截至报告期末，公司主持或参与制定包括多项电子工业用气体国家标准在内的 67 项标准，6 项行业标准，1 项国际标准和 11 项团体标准，累计取得 259 项专利，其中发明专利 40 项。

（二）品牌价值持续释放，驱动海外市场拓展

公司凭借前瞻性的战略眼光，提前布局半导体领域用气研发，并不断加大投入。随着技术实力的稳步提升，公司在半导体这一高端制造领域的海外客户版图持续扩张。

报告期内，公司制定实施品牌提升计划，旨在全球市场竞争愈发激烈的大背景下通过持续提升品牌影响力，满足海外半导体客户的多元化需求，释放品牌价值。早期公司凭借在特种气体研发领域的深厚技术沉淀、对产品质量的严苛把控，以及高效贴心的服务体系，用“拳头产品”——稀混光刻气、氟碳类气体、高纯稀有气体等在国际市场树立了值得信赖的品牌形象，期间公司加速产品布局，丰富产品矩阵，在特种气体供应的专业性和全面性上持续突破，收获客户更高的认可，进一步提升品牌价值，巩固公司在全球市场的地位。以新加坡子公司为支点，撬动海外终端业务拓展，海外基地布局分装、纯化及混配，FAB 厂已经与多个国际半导体企业深入合作，直接销售份额持续提高，在优化毛利率的基础上直接对接客户，并在客户销售、客户维护、客户服务彰显品牌影响力，加大客户粘性，提升国际市场影响力。

（三）严抓质量管理，筑牢品牌根基

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、客户端等全环节的质量控制。报告期内,公司制定了质量提升计划,进一步巩固完善了更为严格、全面的质量管理体系,对原材料采购、生产加工、产品检测直至产品出厂的全流程,实施精细化的质量检测与管控,并对采购、生产、质检、品管等部门进行培训,制定了新标准、新条例,通过这套严密的质量管理体系,确保产品质量稳定可靠,期间通过了多个重要客户及政府部门的严格审核,进一步夯实了公司在特种气体领域的品牌形象,显著提升了公司的核心竞争力。报告期内,公司荣获中芯集成电路(宁波)有限公司颁发的第六届“优秀供应商”奖项,以及杭州士兰微电子股份有限公司旗下士兰半导体制造事业总部授予的“材料战略合作供应商”荣誉称号,这些荣誉不仅是对公司产品质量与服务的权威认可,更凸显了公司在高端半导体供应链中的关键地位。

(四) 构筑人才发展生态, 激发员工强劲活力

公司围绕发展战略与业务需求,对组织架构进行动态调整。明确各部门职责边界,构建扁平化管理模式,显著提升决策效率与执行能力。报告期内,公司建立内部技术人才等级评审制度,成立组织与人才发展中心,加强内部培训,培养专业及复合型人才,为企业发展提供有力的人才支撑。加大高端技术人才与管理人才的引进力度,充实人才队伍。

三、提升规范运作水平, 筑牢提质增效根基

(一) 完善治理架构, 筑牢规范根基

2025年公司“三会”治理架构完善,各机构职责明确,既能相互配合,又能相互监督制衡。在日常运营中,公司始终严守合规底线,持续完善治理架构,优化内控管理体系。报告期内,公司根据新公司法、章程指引等相关法律法规,着手进行相关制度的修订及治理架构的变更,以防范各类风险,提高公司运营的规范性和决策的科学性,强化内部控制体系建设,根据监管要求及新指引,公司新增《舆情管理制度》及《ESG管理制度》,明确各部门及相关人员的职责与权

限，推动公司治理结构优化，进一步提升内控管理水平，防范各类风险，为公司稳健发展保驾护航。

（二）加强“关键少数”培训，提升履职效能

2025 年，公司积极组织董事、监事、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的证券市场法律法规及专业知识培训。报告期内，公司持续加强与“关键少数”的沟通交流，跟踪上述相关方的承诺履行情况，不断强化相关方的责任意识和履约意识。组织董事会秘书参加上海证券交易所组织的《2025 年第 1 期上市公司董事会秘书后续培训》，组织部分董事、高级管理人员参加上海证券交易所组织的《2025 年上市公司董事、监事和高管合规履职培训》，公司将持续加强“关键少数”对资本市场相关法律法规、专业知识的学习，帮助董监高及时了解最新的法律法规，提升他们的履职能力，确保公司决策层能够紧跟监管要求，共同推动公司实现规范运作。

四、重视股东回报，共享发展成果

报告期内，公司持续努力践行《广东华特气体股份有限公司未来三年（2022 年-2024 年）股东分红回报规划》，积极实施现金分红，上市至今每年实施现金分红，公司 2024 年度向全体股东每股派发现金红利 0.60 元（含税），派发现金红利总额 7177 万元（含税），合理提高分红率和股息率，增强投资者信心和价值获得感，让投资者共享公司的发展成果。同时报告期内，公司制定并披露未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划，增强分红稳定性、持续性。

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）设立了“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，积极回复投资者关切问题。报告期内，通过上证 e 互动平台回复投资者关切问题 19 个，回复率 100%。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。

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，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

2025 年 8 月 26 日