

湖北和远气体股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	2025 年度及 2026 年一季度业绩说明会，投资者线上文字交流
上市公司 参与人员	董事长兼总经理：杨涛 董事会秘书：李吉鹏 财务总监：赵晓风 独立董事：王小宁 证券事务代表：崔若晴（主持人）
时间	2026 年 4 月 30 日 下午 3:00-5:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
形式	投资者线上文字交流
交流内容及具体 问答记录	<p>公司董事长兼总经理杨涛、董事/董事会秘书李吉鹏、财务总监赵晓风、独立董事王小宁参加了本次业绩说明会，并就投资者关注的问题进行了回答。具体如下：</p> <p>问题 1：2025 年董事会报告中提到引发质量事故是什么产品和项目引发的吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，根据公司 2025 年度董事会工作报告，报告中提到“质量管理屡亮红灯，‘出厂即精品’理念未落地，新产品‘带病出厂’引发质量事故”，但并不是说发生过严重的客户质量问题，主要是强调要在后续工作中加强质量管控体系建设。感谢您对公司的关注！</p> <p>问题 2：公司和长飞光纤和长江存储合作体量有多大呢？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注与支持。谢谢！</p> <p>问题 3：董事长您好，之前有公告公司产业园 2024 年已陆续建成投产，产品供不应求，可是截至 2026 一季度两大产业园</p>

所创造的业绩并不理想，公司营收增长太慢还是以普通气体为主。这几年公司以融资租赁方式陆续建设多个重大项目，负债累累业绩却并没有得到释放，尤其是宜昌产业园的主打产品电子硅烷气，在 5000 吨的基础上又扩建 15000 吨，然而，同一个产业园里面湖北晟皓新材料有限公司也生产 15000 吨电子硅烷气，此举是否对公司硅烷气销售造成重大影响？据了解，公司在武汉东湖综保区建设的电子气体中心及全球总部，以大宗电子气体为主，广钢气体却在武汉中标 27.4 亿元大单，这两件事对公司产品造成重大冲击，公司是否过于乐观盲目扩张？

答：投资者您好，公司根据国家战略与产业趋势，前瞻性地布局在电子特气、硅基新材料、氢能、高性能电池材料等领域的战略布局，完全契合全球产业格局变化与国家新兴支柱产业和未来产业发展方向，相关技术储备和产能前置工作已完成，先发优势逐渐显现。目前，公司项目均按已披露的进展正常进行，感谢您对公司的关注！

问题 4：公司去年 9 月份定增提交注册，为什么现在还没有注册成功，在未发行成功的情况下又申请简易定增，是否之前的定增失败了？

答：投资者您好，根据公司 2025 年定增事项目前处于正常注册过程中，相关进展将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。关于简易程序定增的申请，属于公司根据再融资政策并结合自身资金需求开展的正常资本运作，与前期定增事项相互独立，不存在“定增失败”的情形。公司始终严格遵守法律法规，确保所有再融资程序合法合规，具体进展请以公司在指定媒体发布的公告为准。感谢您对公司的关注！

问题 5：公司新增的 4000 多吨电子级三氟化氮是否有厂商合作需求，所以你们提高电子级三氟化氮产能？

答：投资者您好！关于公司新增的 4500 吨/年电子级三氟化氮项目，是在现有 500 吨/年产能的基础上，基于市场行情及公司实际情况审慎决策的扩建项目，感谢您对公司的关注！

问题 6：董事长您好，公司定增排队注册时间已超 7 个月，远超常规时间，能否有个预估定增落地时间？有看到公司今年公告的 3 亿小额快速融资简易定增，请问公司是否已做最坏打

算放弃原有的定增？

答：投资者您好，根据公司 2025 年定增事项目前处于正常注册过程中，相关进展将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。关于简易程序定增的申请，属于公司根据再融资政策并结合自身资金需求开展的正常资本运作，与前期定增事项相互独立，不存在“定增失败”的情形。公司始终严格遵守法律法规，确保所有再融资程序合法合规，具体进展请以公司在指定媒体发布的公告为准。感谢您对公司的关注！

问题 7：公司宜昌产业园的 5000 吨电子级硅烷气是否已经销售？

答：投资者您好，宜昌产业园 5000 吨/年电子级硅烷目前已实现销售，感谢您对公司的关注！

问题 8：管理层能否分享一下该产业园全面转入规模化生产的具体时间安排？

答：尊敬的投资者您好，宜昌电子特气及功能性材料产业园主产线所有重大工艺卡点已彻底解决，将于 2026 年上半年进入规模化生产，潜江产业园目前已全面建成投产并进入稳产量阶段，具体进度将根据产品验证和市场情况动态调整。公司将持续通过法定信息披露渠道及时通报重大进展。感谢您对公司的关注！

问题 9：硅基功能性新材料作为 2025 年新增的业务板块，实现了 306 万元的收入。请问这块业务在 2026 年的推广有哪些新的客户和订单进展？

答：尊敬的投资者您好，公司硅基功能性新材料业务在 2025 年成功在光伏、硅碳负极行业实现出货，并在 LED、面板、半导体部分客户中完成验厂导入。此外，公司还在光纤及高纯石英行业、氮化镓碳化硅行业、硅片外延行业、气凝胶及硅树脂等行业建立了广泛渠道，为 2026 年的销售打下了较好的基础。谢谢关注！

问题 10：在外部环境复杂的情况下，公司在大宗气体业务的降本增效方面做了哪些努力？未来在巩固和提升市场份额方面有哪些重点举措？

答：尊敬的投资者您好！2025 年公司在外部环境复杂的情

况下，通过以下措施实现大宗气体业务的降本增效与市场拓展：

（1）深化传统业务管理：通过优化瓶装气体、液态气体及园区供气等业务的运营流程，部分区域实现销售收入与利润的逆势双增长；（2）强化生产运营效率：空分设备实现长周期、低单耗的稳定运行，完成从投入期到稳定盈利的跨越，为承接大型项目奠定基础；（3）优化供应链与服务体系：依托四大液态气体生产基地和覆盖华中的销售网络，通过“瓶装连锁+液态基地+现场供气”模式降低物流成本，并新增宜昌邦普时代等优质现场供气项目，增强客户黏性。

未来巩固市场份额的重点举措包括：（1）产能释放与区域渗透：加速宜昌产业园产能爬坡，扩大电子特气等高附加值产品布局，同时深化华中区域覆盖并向全国市场延伸；（2）技术升级与创新：加强产学研合作，推动尾气回收、氢能等新兴领域技术突破，提升产品竞争力；（3）客户结构优化：聚焦新能源、半导体等高增长行业需求，定制化服务方案，强化园区管网供气模式的协同效应。感谢您对公司的关注！

问题 11：公司 2025 年在电子特气业务方面加快了半导体和面板领域的认证与导入。目前在这些高端领域的客户认证进展如何？有哪些具体的客户合作或合作意向可以分享？

答：投资者您好！公司在 2025 年电子特气业务方面取得了较大进展，潜江电子特气产业园的电子级高纯氮、高纯一氧化碳等产品已实现稳产和量产，并开始销售；电子级氯化氢、氯气、羰基硫已达到稳产，并开始在半导体和面板企业启动认证和销售工作。宜昌电子特气及功能性材料产业园一期的电子级硅烷、三氟化氮、光纤级四氯化硅、电子级四氯化硅、电子级三氯氢硅、电子级二氯二氢硅、六氟化钨等产品均在试生产过程中，力争 2026 年上半年实现稳产、量产并开始认证和销售。此外，公司在 2025 年成功在光伏、硅碳负极行业实现出货，LED、面板、半导体部分客户已验厂导入，在光纤及高纯石英行业、氮化镓碳化硅行业、硅片外延行业、气凝胶及硅树脂等行业均建立了广泛渠道。公司将继续加快项目实施进度，全力拓展高端领域客户，形成在电子特气、电子化学品及新材料领域的核心竞争力和品牌影响力。谢谢关注！

问题 12：公司在海外市场的长期拓展战略是怎样的？哪些海外区域将是公司未来几年的重点目标市场？

答：投资者您好，公司 2025 年海外市场已取得一定的成绩，今年特别设立了海外事业部，主要是为了加大电子特气、硅基材料的海外市场开拓。谢谢关注！

问题 13：2025 年经营活动现金流净额 2.28 亿元，同比增长 37.99%，增速显著高于营收增速。这一积极变化背后做了哪些有效的经营管理调整？这种现金流改善的趋势在 2026 年能否持续？

答：尊敬的投资者您好！公司 2025 年经营活动现金流净额同比增长 37.99% 的主要驱动因素包括：（1）销售回款优化：销售商品、提供劳务收到的现金同比增加 15.7%（14.79 亿元→16.30 亿元），通过加强应收账款管理及客户信用政策调整提升了经营效率；（2）成本控制见效：虽然经营现金流出增长 3.93%，但增速低于营收增幅，主要为采购付款节奏优化及运营成本管控成效；（3）税费返还贡献：尽管收到的税费返还同比减少 43.9%（1.76 亿元→0.99 亿元），但经营性应收项目减少及应付项目增加（同比增加 50.2%）改善了营运资金周转。

公司将持续通过深化供应链管理、加强客户信用评估及持续优化融资结构等措施，力争保持现金流良性发展态势。具体财务表现请以后续定期报告为准。感谢您对公司的关注！

问题 14：随着两大产业园进入产出期，管理层如何预期 2026 年费用结构的变化趋势？

答：尊敬的投资者您好！随着公司宜昌、潜江两大电子特气产业园逐步投产，公司业务结构正加速向电子特气及电子化学品方向转型。2026 年费用结构预计将呈现以下变化趋势：（1）固定成本占比提升，主要包括产业园投产后折旧摊销等固定成本将增加，但规模化效应有望摊薄单位成本；（2）研发费用持续投入，电子特气领域的技术壁垒较高，公司将持续加大研发投入以保持产品竞争力，技术升级需求将驱动研发费用增长；

（3）财务费用持续增加，主要受债务规模增加影响。公司将通过精细化成本管控和产能爬坡，平衡短期费用增加与长期盈利能力提升，具体财务数据请以后续披露的定期报告为准。感谢

您对公司的关注！

问题 15：在公司处于重大资本开支和业务转型的关键时期，管理层如何看待分红与再投资之间的平衡？

答：尊敬的投资者您好，公司管理层始终高度重视全体股东利益，在确保业务拓展和资本开支需求的同时，通过合理的分红政策回馈股东，并严格遵循信息披露准则，及时向市场传递最新动态。感谢您对公司的关注与支持！

问题 16：硅基功能性新材料新增业务 308 万元，实现了从无到有的突破。该业务的技术来源、市场差异化优势以及中长期收入规划是怎样的？

答：投资者您好，在硅基功能性材料方面，公司依托自主研发与产学研合作，核心技术涵盖气体合成、分离、纯化及低温工艺，配备了国际一流的分析与检测中心，引进高学历专业人才（如博士团队）及电子特气领域专家，利用化工园丰富的基础资源，通过延伸产业链、循环经济模式，具有产品品种多、成本低、链条长的优势，将发展成为公司主要业务板块之一，感谢您对公司的关注！

问题 17：请管理层分享一下公司在工业级化学品领域通过产品结构调整和客户拓展来提升毛利水平的具体策略？

答：尊敬的投资者您好，公司工业级化学品销售主要为液氨产品，液氨为区域大宗商品，公司主要采取市场跟随策略进行定价销售，毛利率水平主要受产品及原材料市场价格影响。感谢您对公司的关注！

问题 18：公司在电解液添加剂、功能性锂盐等新产品方面是否有进一步的布局？

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注与支持。谢谢！

问题 19：在“十五五”开局之际，管理层认为公司在半导体材料、硅基新材料等领域的核心竞争壁垒是什么？

答：尊敬的投资者您好！公司在半导体材料、硅基新材料等领域的核心竞争壁垒主要体现在以下几个方面：一是技术要求高，产品种类繁多、生产工艺复杂且各不相同，目前公司已突破多项技术卡点；二是资质和安全壁垒高，行业监管严格，

	<p>公司具备危险化学品生产、运输等全环节资质，并建立了完善的安全管理体系；三是先发优势与产业布局，公司通过两大产业园的产能释放，已在光伏、硅碳负极等领域实现出货领先，并完成半导体、面板等行业客户的验厂导入，海外市场拓展至印度、越南等地；四是产业链协同，公司从单一气体供应商发展为综合性服务商，通过电子特气、电子化学品、硅基材料的纵向延伸与横向拓展，形成多业务协同效应，增强客户黏性。未来，公司将持续强化研发投入和人才引进，对标国际巨头，加速国产替代进程。感谢您对公司的关注！</p> <p style="text-align: center;">风险提示：本次沟通交流中涉及公司项目进展的介绍、业绩的预测，具体请以公司信息披露为准，敬请广大投资者理性判断，注意投资风险。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿/提供的文档等附件（如有，可作附件）</p>	<p>无</p>