

# 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

公司秉持投资者至上理念，致力于完善经营管理、规范组织治理体系、回馈投资者，广东华特气体股份有限公司（以下简称：“公司”或“华特气体”）于 2024 年 4 月制定并发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，同时在 2024 年 8 月披露了《关于公司 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的半年度评估报告》。自行动方案发布以来，公司积极开展并落实相关工作，积极维护资本市场稳定及推动经济高质量发展贡献力量。

公司践行“投资者为本”发展理念，提升公司经营效率、强化市场竞争、保障投资者权益为核心；为维护股东利益、促进公司高质量可持续发展，特制定《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，既是 2024 年行动方案实施情况进行总结，也明确了 2025 年行动方案的目标，具体措施如下：

### 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，公司针对细分市场，强化定制化服务能力，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，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售，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。大力推动海外销售渠道的转型升级，逐步摆脱对中间商的依赖，显著提升了销售渠道的自主性与可控性，有效增强了公司在海外市场的话语权。报告期内，公司主营业务毛利率同比增加 1.27 个百分点，在营收下滑的局面下，实现净利润 1.85 亿元逆势增长，同比增长 7.99%，扣非净利润达 1.74 亿元，同比提升 8.65%。

2025 年，公司将继续提升生产效率与成本控制，充分发挥技术创新优势，

从多维度推动生产端的全面升级。通过优化业务流程、加大对生产线的升级改造以及产品差异化竞争，持续优化公司市场竞争力和盈利能力。

## **(二) 深挖运营潜能，提升资产运营效率**

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。2024 年，公司引入国际领先的气体提纯与灌装设备，大幅提升了高纯特种气体的产能与质量，满足半导体、新能源等高端领域客户对气体品质与供应规模的严苛要求。2024 年公司产品得到新加坡半导体厂的进一步应用。公司借助数字化手段，对生产过程进行全程监控与优化。依据市场需求预测，合理安排生产计划，不断推进 PMC 管理，完善生产调度管理平台，提升监控与管理水平，运营成本显著优化。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，避免库存积压，提升存货周转率此外，公司还通过联动各子公司集采降低原材料采购成本、产品联运配送等环节的优化，缩短运营周期，降低运营成本，进一步释放资产运营效能。

2025 年，公司将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，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，强化品质风险隐患的预防排查和全过程管控。全面加快重点项目建设步伐，有序推进“年产 1,764 吨半导体材料建设项目”与“年产 1,936.2 吨电子特气项目”，同时加速江西、南通等生产基地的建设。

## **(三) 构建全方位资金管理体系，赋能公司高质量稳健发展**

为深挖业务运营与资产管理，在资金运营层面，依托特种气体业务特点，制定合理的资金使用计划，灵活运用金融工具，优化资本结构，减少资金闲置，加速资金回笼。与此同时，公司积极对接资本市场，借助多元化金融工具，灵活开展资金调配工作，持续优化资本结构，最大限度减少资金闲置，全面提高资金使用效率。2024 年度公司资产负债率 39.24%，同比下降 1.62 个百分点，债务权益比（DOE）64.59%，维持较为健康的财务状况。

2025 年，公司将在资金周转优化上持续发力。一方面，搭建动态应收账款跟踪机制，运用大数据等技术手段对客户信用状况进行实时评估，做到账款及时催收；另一方面，引入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，优化资金使用效率。

## 二、发展新质生产力，助推业务高质量发展与效能提升

### （一）深化技术研发，加速成果转化

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。多年来，公司快速响应市场对特种气体的高端需求，布局一系列具有前瞻性的研发项目，率先推出多款具有自主知识产权的特种气体产品，成功打破了国外企业在该领域的技术垄断，抢占了市场先机。2024 年，自主研发、生产的全产业链新产品-乙硅烷，历经严格的质量检测，现已初显成效，已积极送样给客户认证。

2025 年，公司将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，加大力度对高端产品调研和行业应用调研，做好高精尖领域的产品开发。继续推进、新型成膜气体、新刻蚀体系气体的市场调研和研发工作。加紧实现新型氟碳气体、硅系前驱体等前期建设项目的量产，全面推进前驱体市场导入工作。

### （二）品牌价值持续释放，驱动海外市场拓展

在全球市场竞争愈发激烈的大背景下，公司坚定发展方向，通过持续提升品牌影响力，释放品牌价值，为海外市场拓展提供强劲助力。公司深耕特种气体领域，在技术研发与品质管控上持续发力。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，公司在国际市场树立了值得信赖的品牌形象，公司光刻气、氟碳类气体、高纯稀有气体等产品，在海外市场获得了较高的认可度，品牌影响力不断扩大。

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。东南亚、欧洲、日韩、美国等地的半导体企业逐步与公司深化合作。2024 年，公司凭借卓越的产品性能，成功与他们在新加坡的多个 FAB 厂建立稳定合作关系，并持续加深合作层次。

2025 年，为满足海外半导体客户的多元化需求，公司将加速产品布局，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，让公司的产品在境外市场备受瞩目，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。将以新加坡为模板，推进海外终端业务拓展，建立海外基地，布局分装、纯化及混配生产基地，提升国际市场影响力。继续加强全球化战略布局，打通东南亚全网络互联，继续提升海外的直销服务份额。

### **(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，加强原材料采购、生产过程、成品检验、运输、仓储、客户端等全环节质量控制。报告期内，公司通过了涉及的所有客户审厂工作，强化了质量培训与宣导，提升了全员质量意识。同时，公司荣获“2024 年佛山市南海区政府质量奖”，标志着公司在质量、创新、品牌和效益等方面取得的成绩，具备完整的质量管理体系或模式。

2025 年，公司将建立了更为严格、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。通过这套严密的质量管理体系，确保产品质量稳定可靠，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。

### **(四) 优化管理生态，激发组织强劲活力**

围绕公司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。

2025 年，公司将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。完善内部培训体系，采用线上线下相结合的多元化培训方式，提升员工专业技能与综合素质。为员工开辟清晰的职业发展通道，鼓励员工晋升与转岗，为其提供广阔的发展空间。持续优化绩效考核制度，将员工绩效与公司经营效益紧密挂钩，充分激发员工的积极性与创造性。推进股权激励计划，增强员工的归属感与忠诚度。

### **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**

2024 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。

2025 年，公司将持续跟进相关法律法规的修订制定，按照规定完成公司相关制度的修订，强化内部控制体系建设，明确各部门及相关人员的职责与权限，规范内部控制制度的制定、执行与监督流程，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) 加强董监高培训，提升履职效能**

2024 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组织的证券市场法律法规及专业知识培训。

2025 年，公司将进一步加强与董监高的沟通，积极组织其参加证监会、上海证券交易所组织的各类专项培训。通过这些培训，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，引领公司在合规的轨道上实现提质增效。

### **四、强化“关键少数”，实现利益共担共享**

上市以来，公司与实控人、控股股东、持股超过 5%以上股东及公司董监高等“关键少数”保持了密切沟通，按照相关法律法规要求组织其参加监管机构举办的各种培训，公司定期或不定期组织及邀请专业人士培训最新法律法规，强化合规意识，维护全体股东利益。

2025 年，公司将加强与董监高的互动沟通，及时向董监高反馈资本市场监管部门的相关案例，多维度提升公司治理能力，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

## **五、重视股东回报，共享发展成果**

公司高度重视投资者回报，积极进行现金分红，切实让投资者分享公司的发展成果，提升获得感。自 2019 年 12 月 26 号上市至今每年度实施现金分红。公司为进一步回报广大投资者，公司制定了 2024 年度利润分配预案：公司拟向全体股东每 10 股派发现红利 6 元(含税)，合计拟派发现金红利约 7181.38 万元（含税），占公司 2024 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的 38.86%，全体股东共享公司发展红利。本年度以现金为对价，采用集中竞价方式已实施的股份回购金额约 518.34 万元，现金分红和回购金额合计约 7,699.73 万元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 41.67%。

2025 年，公司将根据所处行业状况，结合公司实际业务情况、未来发展规划、资金情况，妥善协调好资本开支、经营性资金需求与现金分红的关系，根据法律法规及《公司章程》的规定并结合公司实际运营情况进行分红，切实提升股东回报水平，将“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制落在实处。

## **六、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**

2024 年，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，充分和投资者进行沟通，与投资机构建立良性互动。同样，公司在官网（[www.huategas.com](http://www.huategas.com)）设立了“投资者关系”栏目，便于中小投资者获取相关信息。报告期内，公司投资者交流 185 次，覆盖人次超千人，通过 e 互动平台回复投资者关切问题 40 个，回复率 100%。

2025 年，公司将继续以投资者需求为导向，依法依规履行信息披露义务，进一步提高信息披露的透明度和可读性，为股东投资决策和价值判断提供更充分的依据；并持续深化投资者关系管理，不断加强资本市场沟通力度，着力搭建渠道多样、系统持续、频度与深度并重的投资者关系管理工作机制，探索完善投资者权益保护的途径和方式，持续提升公司的市场形象与品牌价值。

## 七、其他事宜

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将继续以聚焦主营业务，优化生产管理，市场与产品差异化竞争、海外业务拓展和人才发展为核心，通过引入自动化设备、优化工艺、强化品质与安全管理、推进项目攻坚、提升服务与产品竞争力、拓展海外市场以及加强人才培养等措施实现生产效率提升、成本降低、提升客户满意度和增强核心竞争力，推动公司高质量发展，以真金白银回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

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 4 月 8 日