

证券代码：301286

证券简称：侨源股份

四川侨源气体股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2026 年半年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 9 月 8 日（星期二）下午 15:00—16:00
地点	公司通过东方财富路演中心 （ http://roadshow.eastmoney.com/luyan/5434758 ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：乔志涌先生 财务总监、董事会秘书：童瑶女士 独立董事：吉利女士 保荐代表人：张翔先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、2026 年上半年侨源股份利润增速显著高于营收增速、盈利质量大幅提升的核心原因是什么？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司上半年利润增速高于营收，主要来自于收入与成本的变化、费用管控以及政府补助等因素的共同作用。而公司盈利质量实现大幅提升，更主要体现在净现金流的表现上。报告期销售收入增加、现金回款增加，经营活动现金流净额同比大幅增长67.96%，主业利润对应的现金流入同步改善，盈利的现金含金量显著提高，主业经营韧性进一步增强。谢谢！ 2、请简要介绍公司 2026 年上半年经营业绩情况？ 回复：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年公司经营稳健增

	长，整体经营质量持续提升。报告期实现营业收入 5.94 亿元，同比增长 12.20%；归母净利润 1.38 亿元，同比增长 17.56%；经营活动现金流净额 1.49 亿元，同比大幅增长 67.96%，营收、利润、现金流均实现稳健向好。谢谢！ 3、公司今年上半年业绩同比增长的主要原因？ 回复：尊敬的投资者，您好！上半年公司德阳空气分离生产线一期项目、金堂侨源三期-40000 空分项目均顺利转固，产能逐步爬坡，部分存量项目产能也同步增加，产销规模有所提升；同时公司持续优化客户结构、深耕优质下游市场，依托区位优势与精细化运营管理，叠加合规政府补助等利好因素，推动整体业绩稳步提升。谢谢！ 4、目前公司产能布局情况如何，上半年产能释放对公司主业增长起到了怎样的支撑作用？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司已形成四川多基地+福建基地的跨区域产能布局，西南为核心产能基地，东南福建基地作为重要补充，区域协同优势显著。2026 年上半年，公司德阳空气分离生产线一期项目、金堂侨源三期-40000 空分项目顺利建成转固，目前新项目处于产能爬坡阶段，逐步扩充西南区域供气规模。存量基地装置稳定运行，存量与新增装置共同带动核心产品产销量提升，支撑公司营业收入稳步增长，夯实主业经营基本盘。谢谢！ 5、上半年利润增速高于收入增速，主要来自哪些因素？ 回复：尊敬的投资者，您好！报告期内营业收入同比增长 12.20%，营业成本同比增长 11.10%；同时公司期间费用管控成效明显，财务费用受益于借款规模降低和利息收入增加实现大幅改善；另外本期政府补助、理财收益增加等，进一步增厚了公司利润水平。谢谢！ 6、公司对下半年发展有何展望？ 回复：尊敬的投资者，您好！下半年公司将持续保障各生产基地安全稳定运行，稳固现有优质客户、持续拓展高端新兴市场；有序推
--	---

	进在建项目建设落地，持续做好成本管控与回款管理，保障公司经营持续稳健向好。谢谢！ 7、请介绍一下上半年主要产品毛利率变动情况？ 回复：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年公司核心产品毛利率整体保持稳健，小幅结构性波动，整体盈利结构稳定。其中氧气产品实现营收 2.75 亿元，毛利率 39.44%，同比小幅下降 1.25%；氮气产品实现营收 2.03 亿元，毛利率 25.01%，同比提升 1.96%；氩气产品毛利率 31.62%，同比小幅下降 2.03%。谢谢！ 8、半年报显示公司报告期经营活动产生的现金流量净额表现良好的主要原因？ 回复：尊敬的投资者，您好！本期经营活动现金流净额同比增幅较大，主要系本报告期销售收入增加、现金回款增加所致。谢谢！ 9、公司 2026 年新增产能情况介绍？ 回复：尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司德阳空气分离生产线一期项目、金堂侨源三期-40000 空分项目均顺利转固，进一步增强西南地区供气保障能力。公司其余技改、新建项目均按计划稳步推进，后续项目重要进展公司将及时披露。谢谢！ 10、公司管理层对公司未来发展如何看待？ 回复：尊敬的投资者，您好！工业气体作为基础工业原料，下游应用广泛、需求稳定。公司将持续深耕主业，充分发挥区位、多基地布局、业务协同及优质客户等核心优势，持续优化经营结构、稳步推进项目建设，稳步提升公司综合竞争力与持续经营能力。谢谢！ 11、液体气体市场价格波动大，对公司影响大吗？ 回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注。公司以直销模式为主，终端客户占比 90%以上，与终端客户签订合同时，公司会结合市场行情、综合成本、客户类型确定价格，合同同时设置调价机
--	--

	制，整体价格相对稳定；针对贸易商客户，产品定价随市场行情变动，并综合考量成本、合同约定条款等灵活调整售价。基于上述客户结构及定价机制，液体产品价格波动对公司经营的业绩影响相对有限。谢谢！ 12、请问贵司有哪些重要客户？ 回复：尊敬的投资者，您好！公司客户结构优质且多元，覆盖钢铁、化工、新能源、半导体、军工、医疗等领域，核心合作客户包括三钢闽光、攀钢集团、通威股份、宁德时代、利尔化学、华友钴业、士兰微、华为等知名企业及大型医疗机构、军工单位，合作稳定、粘性较强。谢谢！ 13、结合上半年情况和公司战略规划，公司未来的核心成长逻辑与增量空间体现在哪里？ 回复：尊敬的投资者，您好！立足上半年经营成果及公司长期战略，公司未来成长逻辑清晰、增量空间明确。第一，产能增量持续释放，已转固新项目将持续爬坡达产，在建技改、新建项目稳步推进，后续将持续贡献产能与营收增量；第二，市场结构持续优化，公司持续深耕新能源、高端制造、医药等高景气优质赛道，稳步拓展东南市场，优质客户占比持续提升，打开长期需求空间；第三，业务模式持续赋能，管道长协业务筑牢稳定基本盘，液态气业务灵活消化富余产能，双向协同平滑经营波动、提升资产收益；第四，技术与成本优势持续夯实，依托四川优质水电资源及工艺节能技改，持续优化成本、提升产品品质，适配高端客户差异化需求。未来公司将持续深耕工业气体主业，稳步兑现产能、市场、技术多重增量，实现高质量稳健成长。谢谢！
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 8 日