

证券代码：688549

证券简称：中巨芯

中巨芯科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中金公司 山西证券 长江证券 长城证券 华安证券 东海证券 中银国际证券 国金证券 太平洋证券 国信证券 兴业证券 中泰证券 申万宏源证券 国元证券 广发证券 天风证券 华宝信托 国联安基金 鑫顺和康投资 垒土资管 忻卓投资 财洋投资 新狮峰投资 坤厚基金 点石汇鑫投资 金色阳光资管 金库骐骥 合道资管 长盛基金 巴沃私募 泽弘投资 元朔投资 大通骐骥投资 群益国际 百瑞赢 薪富阳投资 嘉世私募
时间	2024年8月22日
地点	电话交流会
上市公司接待人员姓名	总经理：陈刚 副总经理：陈东强 财务负责人：孙琳 董事会秘书：陈立峰
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍： 介绍公司整体情况等。

二、问答环节主要内容：

Q：在公司所从事的行业，通常客户会对供应商有年降调价的诉求。公司今年是否存在年降的情况？如有，请问电子湿化学品和电子特气的降价情况。

A：公司每年会同客户就次年销售产品及价格进行议价。在去年的下游客户业绩承压的背景下，今年客户对供应商降价的诉求比较强烈，总体来看行业普降。为巩固公司优势产品的市占率，公司不同产品的降价幅度是有差异的，平均在 5% 以上；在此基础上，公司电子湿化学品销量同比增长 20% 以上，电子特种气体和前驱体材料销量同比增长 50% 以上。

Q：2024 年，衢州基地和湖北基地新增产能情况是怎样的？以及目前的产能利用率。

A：关于公司产能及扩展计划及进度，请参阅公司之前披露的投资者关系活动记录表，当前公司新增产能仍按计划有序落地阶段。

Q：公司上半年追加项目投资 7,670 万元，主要用于槽车采购，运输能力有多少，大批量采购的原因是什么？

A：运输能力方面，单个槽车可以 20 吨量进行预测，由此整体的运输能力在 2000 吨左右。追加项目投资的原因主要有以下三个：一是公司今年持续开拓海外市场，由于海运周期长，所需槽车数量预计会有较大幅度的增加；二是电子级产品的槽车需定制化生产，周期较长，所以需根据未来客户的预期需求，提前下订单订购槽车；三是为了发挥集量采购的优势，计划集量招标、分批下订单的方式，在有效控制费用和风险的前提下，达到降低采购成本的目的。

Q: 2024 年上半年，电子湿化学品和电子特种气体两大板块业务表现如何？

A: 报告期内，公司电子湿化学品板块营业收入将近 3.46 亿元，较上年同比增长约 12.9%（营收占比约 73%）；电子特种气体及前驱体板块营业收入 1.09 亿元，较上年同比增长约 42.2%（营收占比约 23%）。销量方面，电子湿化学品板块系列产品累计销售数量同比增长近 24%；电子特种气体及前驱体板块系列产品累计销售数量同比增长近 55%，市占率进一步巩固。

Q: 在全球通货膨胀和原材料价格高位运行方面，公司采取了哪些应对措施？

A: 公司的原材料主要是大宗化学品为主，2021 和 2022 年度受原材料价格的影响较大。目前，原材料价格处于相对稳定的价格区间，对于公司生产经营的影响总体可控。

Q: 公司的主要产品线和市场布局有更新吗？

A: 公司主要产品线包括电子湿化学品、电子特种气体和前驱体材料。电子湿化学品的优势产品有电子级硫酸、电子级氢氟酸和电子级硝酸。今年 6 月，衢州本部配方型功能性化学品产业化项目正式开建。电子特种气体大概有 11 种产品，以刻蚀清洗气体以及成膜气体为主。前驱体材料，目前有 HCDS、BDEAS、TDMAT 之外，也在新开发一些硅基、金属基的产品。

Q: 在 2024 年上半年，公司是否面对重大市场或者经营风险？

A: 当前公司生产经营正常，整体运营平稳，不存在重大市场风险。

Q: 公司在提升这个产品竞争力和市场份额方面，有什么措施？

A: 就中巨芯的总体布局，当前量产的产品，以电子化学材料垂直整合的产业链为特色，基于大股东的产业基础，利用先发优势有效提升企业综合竞争力和保供能力。基于当前的地缘政治影响，下游客户对产业链保供稳定性的要求极高，遴选供应商会更倾向于选择产业平台型企业。市场份额方面，公司主要产品在国内市场占有率方面占据有利地位，未来将进一步加大海外市场的开拓力度。

Q: 公司下游客户结构，存储与逻辑客户占比？今年不同客户订单情况如何？

A: 集成电路存储与逻辑客户占比以及今年不同客户订单的具体数据，公司未做统计。不过可以公司前五大客户为例进行定性的说明，存储客户有长江存储、海力士等行业知名企业，逻辑客户有中芯国际、华虹集团等行业知名企业。

Q: 前驱体品类较多，公司布局的产品是否有国内同行在做？还是公司是第一家国产化企业？

A: 前驱体相对门槛较高，目前公司已量产的前驱体材料有硅基的 HCDS、BDEAS、金属基的 TDMAT，这些产品在国内也有少量同行业公司在进行相关的生产研发。公司新研发布局的前驱体材料品种中，部分品种属于国内首次开发产品。

Q: 公司海内外客户的定价机制是？以及公司如何维持产品毛利率？

A: 半导体行业的价格取决于竞争态势，一般来说，先进制程所用的产品品级越高，毛利率越高。

Q: 公司的产能扩张比较快，就行业的竞争格局或市占率角度看，是否会存在产能过剩的风险？

	<p>A: 公司在 2010 年布局电子湿化学品，2014 年布局电子特种气体，目前市占率处于第一梯队。半导体行业下游客户对供应商的要求，也是所有行业中较高的，未来每个产品可能会出现两至三家供应商的竞争格局。国内 IC 占全球市场的五分之一左右，更大的市场在海外。基于现有的原料端、品质端以及性价比等竞争力，未来公司也会更加重视海外市场的开拓。</p> <p>Q: 如果去开拓海外市场，超纯化学品是通过国内运输或海外建厂？</p> <p>A: 两种可能性都存在。当前以国内生产通过海运为主，供应至海外客户。未来，不排除全球布局，海外建厂就近供应的可能。</p> <p>Q: 目前看到国内电子级氢氟酸出口不多，公司电子级氢氟酸海外出口情况如何？</p> <p>A: 半导体级的氢氟酸数据近年来较高峰有回落，主要是因为前两年海外存储市场整体不太景气。随着今年存储市场的景气度逐步提升，对电子级氢氟酸的需求量会逐步传导至公司。</p> <p>Q: 公司近三年收入保持高速增长，净利润增速相对较低。请问公司未来是否有提升利润率的计划和举措？或者短期公司仍希望以市场份额为导向。</p> <p>A: 客观来看，行业处于内卷的情况。今年以来，一方面公司内部从采购、生产运营等方面开展降本工作，通过提升运营水平，保持一定的成本优势，提升企业生存能力。另一方面公司拥有一个较好的市占率和高质量的客户群，这是公司经过前些年的努力构建的先发优势。未来公司一定是通过创新来实现高质量发展，持续满足高端客户先进制程的需要。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说</p>	<p>本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。</p>

明	
附件清单 (如有)	无
日期	2024年8月23日