

安集微电子科技（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：安集科技

股票代码：688019

编号：2024-015/016

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	鹏华基金、光保、泰康基金、富国、万家、大成、农银、申万菱信、鹏扬基金、太平资产、兴业基金、国联安基金、太平基金、泉果基金、银华基金、国君资管、德邦基金、中信保诚基金、申万菱信、国投瑞银、汇丰晋信、和谐会一基金、东方证券等。
时间	2024年9月27日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	副总经理、董事、董事会秘书 杨逊 法务及总经办副总监 厉吉超 总经办专员 陆君怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍： 介绍公司经营情况及未来发展方向。</p> <p>二、问答环节主要内容：</p> <p>Q：公司三季度三大板块业务情况如何？</p> <p>A：公司三季度整体业务情况及趋势与上半年基本一致。化学机械抛光液和功能性湿电子化学品两大板块占比相对较大，对营业收入的贡献较大；在电镀液及添加剂板块，公司正在按计划积极推进中，先进封装用电镀液及添加剂已有多款产品实现量产销售；在集成电路制造领域，铜大马士革工艺及硅通孔（TSV）电镀液及添加剂进展也符合预期，测试论证顺利。</p> <p>Q：公司在二季度功能性湿电子化学品产品的毛利率有所提升，在三季度是否会持续提升？</p>

A: 二季度公司功能性湿电子化学品产品在客户端逐步上量, 规模效应逐步显现, 毛利率有所改善。长期来看, 公司会从市场拓展需要、产品结构调整等多角度, 管理功能性湿电子化学品的毛利率和公司产品综合毛利率并保持在健康的范围内。

Q: 公司营业收入增长是否由于一些客户稼动率上升所致, 在四季度是否也会受其影响下调?

A: 公司营业收入增长一方面来自客户对已量产产品用量的上升, 另一方面来自新产品量产及现有产品的新订单。前者与客户稼动率会有一些的关系, 但由于公司不同产品的下游应用会有差异, 与客户综合稼动率的变化趋势未必会一致, 较难通过客户稼动率来预期公司收入情况。公司会持续加大产品研发和产品商业化的多方位布局, 同时不断加强与客户合作交流, 积极扩充产品品类, 推进产品研发及市场拓展。

Q: 公司是否有受到客户厂的降价压力?

A: 面对价格压力, 公司一直有策略性地应对, 作为一家知识产权为本、创新驱动的公司, 加大研发投入, 努力创新, 为客户提供更具竞争力的产品和服务、与客户共同发展提升效益是公司的目标。提升客户的 CoO (Cost of Ownership), 而非单纯的 CoC (Cost of Consumables), 关注价值贡献, 而非单纯的成本降低是公司的重点。

Q: 除去海外竞争对手, 公司在国内市场份额是否有持续提升的空间?

A: 国内客户持续扩产所产生的增量需求以及市场变化产生的新技术、新应用将为公司未来市场空间带来较为正面的作用; 成熟制程市场随着国产替代进程继续推进, 也是公司持续开拓成长的方向。同时, 公司将坚持“立足中国, 服务全球”的战略目标, 逐步强化海外市场的中长期布局, 开拓海外市场, 促进公司更长远未来的稳步成长。

Q: 公司对于之后的研发费用有何展望?

A: 公司始终坚定“以科技创新及知识产权为本”的发展理念, 会持续投入大量的资金、人力等研发资源, 保持公司在产品和技术上的先发优势和创新能力, 为客户提供持续性的优质产品。研发费用率可能会随着营业收入的增长有一定程度的调整, 但研发费用的绝对值会保持一定的增长来支撑企业中长期的发展。

Q: 公司是国内半导体材料龙头之一，抛光液目前在下游客户中相比海外供应商市场占有率是多少？

A: 根据 TECHCET 公开的全球半导体抛光液市场规模测算，2023 年度公司化学机械抛光液全球市场占有率约 8%。在国内市场处于主流供应商地位。

Q: 公司在中国台湾市场拓展情况如何？未来有何规划和战略布局？

A: 公司目前正加大投入积极拓展中国台湾地区的市场，引进资深人才加强台湾团队建设，并加快当地化布局，提升公司软硬能力，与客户也有数个项目在进行中。

Q: 公司的新技术、新产品能否如期产业化落地，下游终端市场的需求有无较好预期？

A: 公司已经对未来 3-5 年的新工艺和新技术从客户端需求出发分别进行立项。目前有数个项目在研发阶段、送样阶段、小批量论证阶段以及开始小批量订单阶段，都在按计划进行中。

Q: 公司目前相关客户订单及发货情况是否有所变化？未来的增量体现在哪里？

A: 未来的增量主要体现在四个方面：一是国内客户的国产化需求带来更多的机会，公司会继续加强国产化的产品导入；二是在新技术、新领域和新应用方面，公司会持续投入创新，开发满足客户需求的新产品；三是针对国内外资背景的客户，目前这类客户在公司的营收贡献占比较少，公司会持续跟进并且寻求新增量；四是加大海外市场拓展力度。

Q: 公司未来拓展的新业务、新应用的策略是怎样？进展如何？

A: 公司所处的领域具有“做专才能做强，做强才能做大”的特点，因此公司未来仍然会以所擅长的材料细分领域为主战场，同时密切关注与材料相关的相邻领域，采取“内生”加“外延”的发展策略，不断拓展新业务、新应用。目前公司在新领域、新应用、新产品的研发拓展方面取得显著成效，多个产品平台中的多款产品在成熟制程和先进制程的客户完成测试论证并实现量产销售；同时公司也在积极寻求外部合作机会，通过多元化的合作拓宽公司的业务领域，加强核心业务的竞争力，扩大整体规模。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年9月27日