

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：2024-018

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	Marshall Wallace、Dymon Asia、Power Corporation of Canada、汇添富、Harvest Advisors、Fidelity、Parantoux Capital、Matthews Intl、Invus Capital、Trowe Price 等。
时间	2024 年 11 月 12 日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、董事 杨逊 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 2024 年第三季度经营与财务情况，及未来发展规划。</p> <p>二、问答环节主要内容：</p> <p>Q：公司 2025 年主要会有哪一些成长动能？</p> <p>A：公司 2025 年成长动能主要有以下三个部分组成：第一个是公司多支新产品逐步完成测试论证并实现量产，给公司带来新的增长；第二个是已经量产导入的部分新产品和新应用会继续放量；第三个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。</p> <p>Q：相较于国际友商，公司是否有竞争优势？目前对于海外主要目标市场是哪里，是否考虑投资一些固定资产或产线？</p> <p>A：在技术水平上，公司具备较强的研发创新能力，部分技术已达到国际领先水平；在服务模式上，公司不断增强客户粘度，响应速度快，灵活度高，持续提供高质量客制化服务。</p>

中国台湾地区是目前公司的主要目标海外市场，公司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。

Q: 公司订单能见度大概是多长，从拿到订单到可以确认收入的时间需要多久？

A: 产品论证周期较长、产品商业化后的稳定性较高是半导体材料行业的特点。公司会按照制定的中长期目标和计划来实现未来营收的可持续性发展，在大环境没有大的变数的情况下，目前可以预见到短中期的订单。

公司与部分客户采用上线结算方式进行交易。上线结算是指公司根据客户的需求将货物发往客户指定的仓库，客户将公司产品领用后进行结算的交易。对于上线结算的销售，公司根据销售合同，在客户领用产品时，确认收入。对于除上线结算外的国内销售，公司根据销售合同，通常将产品运至约定交货地点由买方签收后，确认收入。对于除上线结算外的出口销售，公司根据销售合同，通常将出口产品按规定办理出口报关手续并由买方签收后，确认收入。不同客户向公司下单到上线结算的时间周期不等。

Q: 在开发跟导入过程中，公司如何开展合作开发？

A: 在产品研发过程中，公司会参与客户发起的特定需求新产品的开发，同时也会根据自身技术积累和客户需求进行自主研发或内部预研，之后与客户共同探讨实施可能性，确保新技术能为客户带来切实的利益。

Q: 公司在先进封装领域的市场机会展望如何？

A: 公司功能性湿电子化学品、电镀液及添加剂和部分抛光液产品已经不同程度地进入先进封装领域。在先进封装领域，市场容量随着技术应用的扩展和需求增加而提升，同时国产化持续积极推进，对公司带来一定的正面影响。

Q: 相较于国内友商，公司有何竞争优势？是否会有价格竞争压力？

A: 公司目前已成功搭建了“化学机械抛光液-全品类产品矩阵”、“功能性湿电子化学品-领先技术节点多产品线布局”、“电镀液及添加剂-强化及提升电镀液高端产品系列战略供应”及“核心原材料建设-提升自主可控战略供应能力”具有核心竞争力的“3+1”技术平台及应用领域；在铸造硬科技实力的同时，公司具备国际化、多元化的人才储

	<p>备、贴近市场和客户的服务模式、成熟高效的全流程质量保证体系、规范的管理机制和高效的风险管控能力。</p> <p>在发展的过程中，面对价格竞争，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多元化产品系列和更完善的服务、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。</p> <p>Q: 公司三季度毛利率环比和同比都有提升，主要是来自于抛光液还是湿电子化学品？湿电子化学品的毛利率之后趋势如何？</p> <p>A: 化学机械抛光液和功能性湿电子化学品两个板块对毛利率的增长都有所贡献，两个板块情况有所不同。抛光液毛利率增长的主要原因是产品结构的变化和一些新产品的结构性导入并上量；功能性湿电子化学品毛利率提升的主要原因是规模效应逐步体现。未来，我们会继续综合管理功能性湿电子化学品的毛利率在向健康的水平发展。</p> <p>Q: 公司目前使用自研的上游原材料比例有多少？2025 年对于上游原材料拓展的工作重点在哪里？</p> <p>A: 目前合作开发的多款硅溶胶已经应用在公司多款抛光液产品中并实现量产销售，自产氧化铈磨料应用在公司产品中的测试论证进展顺利，部分产品已实现量产销售。现阶段整体使用自研的上游原材料比例较小。</p> <p>2025 年公司对于上游原材料拓展的工作重点在于保障品质供应的稳定性，从而进一步优化产品性能，提升现有产品竞争力；加强新产品、新技术的研究开发，提升公司产品长期供应的安全性和可靠性。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 11 月 12 日