

证券代码：688535

证券简称：华海诚科

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	衡所华威电子有限公司-唐国平、中信建投证券股份有限公司、银河基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、建信基金管理有限责任公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、中泰证券研究所、中金基金、海通资管、深圳富存投资管理有限公司、鑫元基金管理有限公司、摩根资产管理（中国）有限公司、中泰证券股份有限公司、国寿安保基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、山东鲁商私募、上海河清投资管理有限公司、华美国际投资集团有限公司、银华基金管理股份有限公司、申万菱信基金管理有限公司、上海彤源投资发展有限公司、太平洋资产管理有限责任公司等
会议时间	2024年11月24日14:00-16:00
会议地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：韩江龙 董事会秘书：董东峰
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：请问双方在生产、国内外市场客户、研发等方面的协同性是怎样的？ 回复：华海诚科方面：1）生产：华海诚科目前有5条生产线，3条中试线，募投项目正在建设3条线，预计明年上半年建成，衡所华威目前8条生产线，2条中试线，正在新建两条线。公司属于柔性生产线，每一条线针对的型号越少，停机时间就越短，换线产生的废料就越少。合并之后可以合理分配产能，提升产能利用率。另外在供应链采购上也会有规模效应； 2）市场客户：华海诚科和衡所华威的客户重合度并不高，重叠的

客户产品品种也不一定相同，互补性比较好；

3) 研发：双方可以优势互补，取长补短，更好的分工，在重点方向集中优势资源。

衡所华威方面：1) 生产端：国内第一第二合并，生产规模效应会有很大提升，降低平均制造成本，集中生产，费用分摊也会有降低；2) 客户：衡所华威有大量的海外客户、国际头部客户，这些客户都是半导体领域领先的国际大厂，衡所华威可以和华海诚科一起再深挖国际客户、以及国内差异性客户领域，深化合作，提升客户粘性；3) 技术：衡所华威历史丰富，从最早发展的国内技术，后来被汉高收购，2021 年底并购韩国第三大的 EMC 厂商，从技术上看，兼有各家所长。

问题二：请问剩下这 70%计划如何进行收购？具体节奏？

回复：具体请关注后续披露的预案。

问题三：请问收购之后管理体系是怎样的？会派管理层吗？

回复：尽量保持原有队伍不变，衡所华威原团队做得也很好。

问题四：请问衡所华威国内本部的客户情况和产品布局，主要覆盖了哪些国内封测厂，以及哪些国外客户？

回复：衡所华威国内客户方面，头部封测厂都有布局，像长电、通富、华天都是客户，此外还有士兰微、扬杰科技、捷捷微电、富满、气派科技也都有合作。国外方面，像安森美、意法、安世半导体、英飞凌等都是我们的客户。

问题五：衡所华威目前导入国内头部封测厂的主力产品型号，大概能拿到多少份额？

回复：衡所华威成熟类的产品，像 SOP/SOT 类的产品，目前在很多封装厂已经是一供地位，竞争对手主要是日系厂商，后面我们会去做更多的国产替代。

问题六：请问衡所华威 QFN 今年多大体量？

回复：衡所华威 QFN 算迈入先进封装门槛，从小批量到大批量有个爬坡过程，我们会和客户紧密协作，相信未来几年在以 QFN 为

	<p>代表的先进封装领域会有快速增长，双方合并后，技术团队加强融合，先进封装的研发能力和服务能力会有很明显的提升。</p> <p>问题七：请问此次交易完成后什么时间能迎来高斜率的增长？</p> <p>回复：目前来看没有设想能出现拐点，稳步增长肯定会有，大家一直在稳步增长。</p> <p>问题八：请问整合后和国内其他塑封料厂家的体量差距？</p> <p>回复：因目前没有其他公司的最新数据，暂时不太好判断。</p> <p>注：本次活动不涉及应当披露重大信息的特别说明，其他相关介绍、交流情况可参阅近期《投资者关系活动记录表》之内容和已对外披露正式公告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年11月24日