

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：2025-005

| | |
|---------------|--|
| 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 | 华源电子、平安养老、汇添富 |
| 时间 | 2025年5月26日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、董事会秘书 杨逊 证券事务主管 冯倩 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司介绍： 介绍公司经营业务及未来发展规划。</p> <p>二、问答环节主要内容：</p> <p>Q：公司下游客户二季度需求情况是否有变化？ A：截至目前，公司在客户端的销售及研发项目均积极有序推进，客户需求未发生明显变化。</p> <p>Q：公司原材料自产的进度及对成本的影响？ A：公司持续加强核心原材料的自主可控能力，主要意义在于能力建设和供应保障：一方面优化产品性能，提升现有产品竞争力，另一方面加强新产品、新技术的研究开发，保障公司产品长期供应的安全性和可靠性。目前，公司通过自研自建或合作等不同方式，已经解决了几款关键磨料从研发到生产的规模化，并顺利应用到公司部分产品进入客户端使用，实现阶段性里程碑。</p> |

公司对于原材料自主可控的品类是有选择性的，重点在于强化核心原材料自主可控的能力，提升自身产品的稳定性和竞争力，并确保战略供应，现阶段首要目的是为支持产品研发能力提升，并保障长期供应的可靠性。

Q: 公司海外客户导入情况及竞争优势?

A: 公司从去年开始加大资源投入，积极拓展中国台湾地区的市场，逐步完善人才团队建设、本地化实验室和硬件投入，加快当地化布局，提升公司软硬能力，并与客户积极立项及紧密跟踪项目管理，目前进展顺利。

公司主要竞争优势体现在：首先在技术能力方面，通过 20 年的研发积累，依托完整的知识产权体系，公司完成了“3+1”技术平台的搭建，部分技术已达到国际先进水平，研发能力和技术水平具有竞争力；其次，在服务模式方面，公司更加贴近市场和客户需求，响应速度快、灵活性高，能够为客户提供良好、紧密、一站式的服务；此外，公司布局的核心原材料自主可控供应能力，提升了公司的产品性能和供应安全保障，进一步加强公司的竞争优势。

Q: 国内外资背景客户的市场占有率及提升时间?

A: 国内外资背景的客户是公司开拓市场的重要方向，我们已配套资源积极投入此类客户，目前已经有部分产品顺利导入此类客户端。公司将根据不同客户的具体情况，适时导入更多新产品，具体进度时间快慢取决于不同客户验证周期及大环境动态变化。

Q: 公司功能性湿电字化学品的战略定位以及目前竞争对手情况?

A: 公司功能性湿电字化学品定位为此领域技术和市场的领导者，致力于攻克领先技术节点难关并提供相应的产品和解决方案，目前主要竞争对手仍为海外厂商。

Q: 公司 2024 年毛利率上升原因及未来走势?

A: 2024 年度毛利率提升的主要原因为公司积极扩充产品品类，产品结构更多元化，另一方面，产品线生产效率较上年同期有所提升。功能性湿电子化学品在宁波基地投产后，营收增长程度较高，规模效应逐步显现。

| | |
|--------------|--|
| | 拉长周期看，公司会从产品结构、生产经营规模化、运营效率等方面，并随着产品生命周期持续滚动和迭代，统筹管理各产品线的毛利率，以保持公司综合毛利率在健康、可持续的水平。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2025年5月26日 |