

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：2025-006

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	华鑫证券、交银施罗德
时间	2025 年 6 月 4 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	一、公司介绍： 介绍公司经营业务及未来发展规划。 二、问答环节主要内容： Q：公司各产品结构分布如何？未来成长方向有哪些？ A：在化学机械抛光液方面，目前已经实现全品类覆盖，在国内市场占据主流地位。接下来将持续巩固国内市场优势的同时，继续开拓增量市场、推进国产替代进程，并且积极拓展海外市场份额。 在功能性湿电子化学品方面，产品定位技术和市场的领导者，致力于攻克领先技术节点并提供相应的产品和解决方案，公司将持续拓展产品线布局，逐步提升功能性湿电子化学品的市场份额，争取成为国内市场的主流供应商。 在电镀液及添加剂方面，作为近几年新开拓的产品平台，目前处于测试论证及小批量供应，逐步上量阶段，公司将持续推进技术研发与市场拓展，逐步提升其市场份额与收入贡献。

	客户结构方面，公司希望在未来 3 年内，持续扩展大客户数量，积极培育新的客户增长点，包括国内新兴企业及外资背景企业，以优化客户结构，降低对单一客户的依赖度。 Q：外资在国内的 fab 厂的进展如何？ 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：公司对中国台湾客户的目标是什么，目前进展如何？ A：公司将中国台湾地区作为未来重要的市场拓展方向，总体目标是实现业务的长期增长与深度合作。具体而言，希望在中国台湾地区的市场份额能够逐步提升，为重要客户提供优质的产品与服务，共同推动半导体产业的发展。 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。 Q：公司 2024 年毛利率水平上升原因，是否有可持续性？ 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。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 6 月 4 日