

沈阳芯源微电子设备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-06

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
参与单位名称	中泰证券股份有限公司 华西证券股份有限公司 湖南源乘私募基金管理有限公司 申万宏源证券有限公司 瑞银证券有限责任公司 星展唯高达香港有限公司 创金合信基金管理有限公司 深圳市国晖投资有限公司 中信建投证券股份有限公司 中邮保险资产管理有限公司 华泰证券股份有限公司 合肥市微明恒远私募基金管理有限公司 民生证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司 太平基金管理有限公司 北京中泽控股集团有限公司 上海甬兴证券资产管理有限公司 华创证券有限责任公司 中邮证券有限责任公司 IGWT Investment投资公司 东方财富证券股份有限公司 西部利得基金管理有限公司 国海证券股份有限公司 深圳前海承势资本管理合伙企业(有限合伙) 中信期货有限公司 西安江岳私募基金管理有限公司 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 上海隆象私募基金管理有限公司 北京匀丰资产管理有限公司 易米基金管理有限公司 循远资产管理(上海)有限公司 国海证券股份有限公司

	HeWeek 赢舟资产管理有限公司 上海中域资产管理中心(有限合伙) 上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙) 深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司 中信证券股份有限公司 华创证券有限责任公司 西部证券股份有限公司 中信建投证券股份有限公司 深圳前海承势资本管理合伙企业(有限合伙) 广东锦洋投资管理有限公司 上海嘉世私募基金管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 杭州乐信投资管理有限公司 群益证券投资信托股份有限公司 百达资产管理有限公司 申万宏源证券有限公司 海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙) 太平资产管理有限公司 中国银河证券股份有限公司 上海瀚伦私募基金管理有限公司 浙江贝乐昇投资管理有限公司 施罗德投资管理(香港)有限公司 武汉美阳投资管理有限公司 国泰基金管理有限公司 上海晨燕资产管理中心(有限合伙) 中荷人寿保险有限公司 国富联合(青岛)私募基金管理有限公司 建信理财有限责任公司 财通证券股份有限公司 兴证全球基金管理有限公司 南方基金管理股份有限公司 深圳市国晖投资有限公司 信泰人寿保险股份有限公司 上海集成电路产业投资基金管理有限公司 摩根士丹利投资管理公司 清池资本(香港)有限公司 瑞信证券(中国)有限公司 银华基金管理股份有限公司 鹏华基金管理有限公司 上海益和源资产管理有限公司 西安瀑布资产管理有限公司 PleiadInvestmentAdvisorsLimited 粤港澳大湾区科技创新产业投资基金(有限合伙)
--	---

	深圳市尚诚资产管理有限责任公司 北京星允投资管理有限公司 上海涛璞私募基金管理有限公司 深圳前海汇杰达理资本有限公司 上海博笃投资管理有限公司 长江证券(上海)资产管理有限公司 重庆银行股份有限公司 摩根大通证券(中国)有限公司 平安基金管理有限公司 北京金安私募基金管理有限公司 国新投资有限公司 国联民生证券股份有限公司 深圳熙山资本管理有限公司 粤佛私募基金管理(武汉)有限公司 西部证券股份有限公司 路博迈集团 上海承霖投资管理有限公司 上海合道资产管理有限公司 南京证券股份有限公司
时间	2025年10月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总裁、财务总监 张新超先生 副总裁、董事会秘书 刘书杰先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍 2025 年前三季度经营情况 公司前三季度实现营业收入 9.9 亿，同比下降 10%，主要原因一是前道 Track 产品成熟性还不高，客户端验收节奏较慢；二是前道物理清洗前期交付给战略大客户的大批量机台验收推迟；三是前道化学清洗，这是公司的战略新产品，今年签单增幅比较明显，但机台从签单到交验通常需要一定时间，前三季度尚未贡献收入，预计后续会陆续贡献收入。 前三季度归母净利润-1004.9 万，主要原因是营收同比下降，同时人工成本增加等导致期间费用提升等。 现金流方面，前三季度经营活动现金流净额为-2.3 亿，

	主要原因是战略新产品前道化学清洗机签单快速增长，物料备货采买支出大幅增加，同时人员增加导致员工薪酬等支出等增加，结合业务实际来看，公司经营性现金流总体是良性的。 合同负债方面，三季度末公司合同负债较去年年末增长接近 80%，也在一定程度上从侧面反映了签单的情况。 整体上，公司从经营层面，无论是收入还是利润，今年会阶段性存在一些压力。但随着北方华创在今年 6 月成为公司控股股东并全面赋能以来，公司还是发生了很多新的变化，各方面的管理精细度都在持续提升。在集团的大力支持下，公司正持续聚焦主要资源，力争在今明两年实现前道 track 的快速突破，另外也将持续加大前道化学清洗新品的客户端导入力度，同时不断巩固在后道先进封装领域的领先优势，坚定信心，确保未来几年业务稳健发展。 二、互动交流 Q1：公司前三季度签单情况及全年签单预期？ A1：从签单结构来看，前三季度公司整体签单中约 60%是前道，不到 40%是后道封装和小尺寸产品。公司前三季度整体签单同比保持了增长，其中化学清洗机增长亮眼，前三季度的签单是去年全年的数倍，增幅非常明显，这也是奠定明年公司化学清洗机收入的重要基础。 Q2：公司全新一代前道涂胶显影机目前的研发进展情况如何？ A2：公司新一代机型整体推进顺利，目前一直在司内做调试和验证，将力争在今年导入到客户端验证，有望在明年看到新一代架构高产能前道涂胶显影机在客户端的整体表现和效果，届时我们也将合规的前提下，通过多种方式及时与广
--	--

	大投资者交互。 Q3：公司化学清洗机的优势？ A3：芯源作为化学清洗赛道的后发者，一定要走相对差异化的路线，公司以高端工艺为抓手，以高带低，瞄准目前客户被卡脖子的两款高端机台实现卡位的同时，实现中低端工序段的切入。目前高温硫酸机台已获得了客户的认可，同时今年拿到了批量重复订单，获得了较好的客户口碑，多家头部客户在纷纷导入这款产品。超临界难度更大一些，这款机台对于晶圆厂发展高端制程非常重要，公司已陆续向多家客户发出样机开展工艺验证。从前三季度化学清洗机签单结构来看，公司的签单中大概 70%是高难度机台，还有 30%是中低难度机台，也就是说我们成功实现了高带低的设想。我们认为这个趋势是好的，也希望明年在前道化学清洗领域不同工序段能拿到更多订单，这样也有助于公司持续扩大生产规模并综合降本。 Q4：国内化学清洗机未来几年的增长趋势？ A4：对于清洗品类，目前国产化率的提升可能到了相对瓶颈期，其主要原因是国内高端产品一直没有突破，被海外厂商卡住了脖子。海外厂商出售的时候通常会采取打包销售的策略，导致国内在没有突破高端清洗的前提下，整体的国产化率提升遇到瓶颈。但我们判断，随着芯源微等厂商陆续实现高端机台突破，未来三年，前道化学清洗机国产化率还将提升至更高的水平。芯源微也将与控股股东北方华创一起，充分利用体系优势、打包优势等，争取更多的市场份额。
附件清单	无

本次活动是否涉 及应当披露重大 信息	不涉及
--------------------------	-----