

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：2026-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	中信证券、嘉实基金。
时间	2026年6月3日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	财务负责人 刘荣 证券事务代表 冯倩 资深总办投关专员 周婷婷
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： Q：半导体晶圆厂处于扩产大周期中，安集的CMP抛光液在国内主流晶圆厂份额较高，市场也普遍预期随着晶圆厂扩产，公司业绩会持续向好。想请问，公司在产能规划或其他方面做了哪些前瞻性准备以应对本轮扩产周期？ A：首先是现有基地的扩产，上海金桥、宁波北仑制造基地的产能扩展有序推进，多条新增产线已投产；上海化学工业区电子化学品专区制造基地主体建筑已封顶，为下一阶段提供产能保障。同时公司通过优化空间布局、推进产线智能化改造，生产自动化与精细化水平持续提升。未来规划方面，公司会综合客户扩产节奏同时预留半导体材料验证周期，秉持“小步快跑、滚动规划”的思路，以3-5年为周期研判行业发展，提前推进生产基地物理环境建设，持续跟踪市场发展，动态化灵活推进产线投资与产能爬坡，既保障稳定供货、承接新增需求，又避免盲目扩产导致资源闲置。此外，公</p>

司基于供应链安全及市场需求增长的预期，适度前置原材料储备，同时也会要求我们的供应商同步推进产能规划，提前做好准备。

**Q：当前半导体行业处于扩产大周期中，公司如何看待本轮周期或者说未来 3-5 年的增长驱动力？**

A：首先，市场需求层面，半导体先进制程的持续发展、产业链国产化替代的趋势，以及下游客户产能扩张，这三者共同构成了强劲的外部驱动力。其次，业务拓展层面，公司将在深耕并巩固国内市场的同时，稳健、有选择地探索海外市场机会，以实现海外业务的拓展；同时，下游客户正加速工艺革新与技术演进，对材料性能提出更高要求，公司持续加大研发投入、推动产品迭代与性能升级，不断强化竞争力，通过提升产品性能并拓展品类，进一步巩固和扩大核心产品的市场份额，开辟增量空间。最后，在增长模式上，公司坚信以主营业务为核心的有机增长是主航道，同时也将保持开放、审慎的态度，积极关注能为公司长期发展创造价值的外延机会。

**Q：公司一直有跟台湾客户保持链接，想了解下目前海外业务的进展情况？**

A：公司以“立足中国、服务全球”为核心战略定位，秉持循序渐进、按需进展的策略，稳健、务实地开展海外布局。公司积极拓展中国台湾地区的市场，正从多个维度推进本地化能力建设，逐步完善当地人才团队、本地化实验室环境搭建，加快当地化布局，提升公司软硬能力，并与客户积极立项，紧密跟踪项目管理，在技术合作项目、产品验证进程等方面均取得阶段性进展，整体进度符合预期。公司也在持续投入大量精力，推进各方面的配套和布局，为后续业务打基础，海外业务整体稳步推进。

**Q：从公司现金流和财务表现看，公司具备较强的实力做更多的事情，想请问公司在业务拓展和战略布局上的决策，主要关注哪些方面？倾向于自研自建还是合作模式？**

A：公司始终保持战略专注，这是发展到现阶段的一个结果。我们认为，服务好、满足好客户的需求，始终是优先级最高的任务。在此前提下，业务拓展和战略布局的决策主要基于以下几个方面：第一，看客户的需求。我们优先关注客户存在痛点的领域；如果相关环节已有较为成熟的供应体系且客户满意度较高，我们选择的优先级就不会那么高。第二，关注技术共通与平台延伸。公司的核心技术聚焦液体/固体衬底表面

	<p>处理，目前业务拓展围绕这一技术平台做有机延伸。功能性湿电子化学品作为第二增长曲线已逐步放量，电镀液及添加剂部分产品也已实现量产销售，技术的协同效应持续显现。第三，看价值创造空间。我们倾向于选择能够发挥差异化优势、形成正向积累的赛道，避免进入同质化严重、以价格竞争为主的领域。至于模式是自研自建还是寻求合作，我们是秉持开放的态度，整合各方所长，路径选择上保持灵活——核心能力自主深耕，需要快速补齐或协同的环节，可能会积极寻求优质的合作，最终目标都是以最优方式满足客户需求、创造长期价值。</p> <p><b>Q: 我们注意到近期友商在 CMP 抛光液领域取得了一些进展，作为行业技术领先者，公司如何看待当前的竞争格局？</b></p> <p>A: 行业竞争是市场发展的规律，良性的竞争环境有助于推动整个产业链的进步。对安集而言，竞争不是外部压力，而是内在优化的动力——公司始终聚焦于自身能力的持续提升，依托深厚的技术积累和快速迭代能力，深化与合作，保持市场地位稳固。根据 TECHCET 全球市场规模测算，公司化学机械抛光液全球市占率近三年从 8% 提升至 13%，已跻身全球主流供应厂商行列，客户对公司综合能力持续认可。安集深耕行业多年，积累了深厚的技术壁垒，产品工艺稳定性已得到长期验证。客户对供应商的评估是多维度的综合考量，会全面评估产品性能、技术能力、服务响应及合作稳定性，具备持续技术迭代能力且交付记录良好的供应商更易获得长期信赖。</p> <p><b>Q: 功能性湿电子化学品毛利率提升很快，主要原因是？该产品板块毛利率趋势如何？</b></p> <p>A: 功能性湿电子化学品毛利率提升主要得益于两方面，一是公司主动聚焦高附加值的产品和应用领域，二是随着宁波工厂产能规模持续上量，设备、房屋、土地等成本摊薄效应显著，规模效应叠加产品结构优化共同推动毛利率提升。产品大类的综合毛利率会受当期产品结构变化和产能释放节奏等影响，呈现合理波动。公司会通过持续的技术迭代、成本管控和运营效率提升，推动各产品板块盈利能力保持在健康区间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 6 月 5 日