

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：2026-011

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	Broad Peak、博衍私募、淳厚基金、工银安盛资管、华创证券、景林资产、人保资产、瑞银证券、永赢基金、招商证券。
时间	2026 年 7 月 23 日
地点	公司会议室
公司 接待人员 姓名	职工董事、副总经理、董事会秘书 杨逊 资深总办投关专员 周婷婷
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：目前看市场需求增长很快，公司整体产能情况以及供货保障能力如何？ A：公司周期性有固定资产投资在生产线上，产能稳步有序释放，在充分匹配客户需求的基础上适度预留产能空间，从容应对客户及市场的增量需求。上海金桥、宁波北仑两大生产基地扩建工程有序开展，多条新建产线已顺利投产；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，公司通过优化厂区空间规划，推进产线智能化改造，持续提升生产自动化与精细化水平。未来规划方面，公司秉持“小步快跑、滚动规划”的思路，综合客户需求预期、扩产规划及市场发展趋势，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，又避免盲目扩产带来产能闲置、资源浪费。依托这套具有前瞻性、阶段性的布

局规划，让产能供给可长期适配客户与行业的成长节奏，持续保障订单承接与稳定交付。

Q：公司研磨颗粒自研进展如何，上游供应是否有制约？

A：公司持续推进研磨颗粒自研布局与品类拓展，加快搭建核心原材料自主可控供应体系，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。参股公司开发的多款硅溶胶产品在功能性、稳定性和产出方面有明显提升，已应用在公司多款抛光液产品中并实现量产，销售持续上量；公司通过自研自建的方式持续加强了氧化铈颗粒制备的自主可控能力，自产氧化铈磨料应用在公司产品中的测试论证进展顺利，多款产品已通过客户端的验证并实现量产供应，部分产品在重要客户实现销售，并有产品实现新技术路径的突破，显著提高客户良率。供应链方面，公司坚持自建、合作及外部采购并行的策略，维持供应链多元化布局，保持稳定、可持续的供应体系与良好的行业合作生态，进一步提升整体供应链的安全与稳定性，目前供应整体有序进行。

Q：想了解下公司电镀液及添加剂业务进展？

A：电镀液本地化供应进展顺利，持续上量；集成电路大马士革电镀液及添加剂进入量产阶段，实现销售；先进封装锡银电镀液及添加剂以及硅通孔电镀液及添加剂开发验证工作有序开展。业务有取得部分落地进展，但现阶段覆盖范围有限，短期以小步增长的方式在推进，后续将依托标杆项目落地成果持续拓展客户、扩大应用。行业端目前先进制程电镀液及添加剂仍以外资厂商为主，国产化程度低，国内材料导入有较大市场机会，国产化替代空间广阔。

Q：公司如何看待当前 CMP 竞争格局，市场竞争是否会带来产品价格压力？

A：半导体行业欣欣向荣高速发展的阶段，材料市场参与者增多是产业发展的正常趋势，良性的竞争环境有助于推动整个产业链的进步与发展。对安集而言，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的能力，深化与合作，保持市场地位稳固。公司将竞争视为内在优化的动力，通过持续加强技术研发、提升客户服务质量、强化团队建设等多方面举措，系统性增强核心竞争力，保持并扩

	大行业领先优势。安集深耕行业多年，积累了深厚的技术壁垒与先发优势，产品工艺稳定性已得到长期验证。对客户而言，评估供应商是多维度的综合考量，产品的采购成本仅是综合成本的一部分，产品性能优化及良率提升对整体成本控制同样具有显著价值。客户在选择供应商时，会全面评估产品性能、技术能力、服务响应以及合作稳定性等因素，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客户认可与长期信赖。 Q：公司目前主营业务业绩增长的主要驱动来自哪些方面？增量来源按贡献度排序情况是？ A：主营业务业绩增量由多因素协同驱动，一方面是国产替代带来的增量，部分产线仍持续推进国产化替代，释放业务增量机会；第二，客户工厂稼动率提高，产能释放带动材料采购需求提升；第三，现有客户新建产线导入公司产品带来业绩增量；第四，依托自身技术优势，积极开拓全新客户的供货机会。不同客户、不同产线、不同产品的情况不同，所以可能无法对增量贡献度做统一排序，整体上公司将持续依托深厚的技术积累、产品迭代能力与客户服务的综合实力，把握产业发展机遇，拓宽增长空间。 Q：了解到公司正积极拓展中国台湾地区业务，想了解下目前海外业务推进的情况？另外，大陆外资背景 Fab 厂是否有接触？ 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、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。与此同时，公司也在同步推进新加坡等其他海外区域的布局，海外业务整体稳步推进。大陆外资背景晶圆厂是我们关注的重要客户群之一，公司已组建专项团队对接，初期聚焦少量重点客户集中突破。整体上，现阶段大陆外资晶圆厂、中国台湾及其他海外业务均处于积极开拓阶段，未来该板块有望形成一定营收贡献。
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 7 月 27 日
----	-----------------