

证券代码：600641

证券简称：万业企业

上海万业企业股份有限公司

2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会会议纪要

投资者关系活动类别	业绩说明会
参与对象	投资者
时间	2025 年 6 月 3 日 上午 9-10 点
地点	上证路演中心
上市公司接待人员姓名	万业企业董事长、总裁 朱世会先生 万业企业副董事长 余舒婷女士 万业企业副总裁兼董秘 周伟芳女士 万业企业首席财务官 叶蒙蒙女士 独立董事 王国平先生 独立董事 夏雪女士 独立董事 万华林先生
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：2024 年与 2025 年一季度业务进展与财务情况介绍： 2024 年,万业企业密切围绕国家集成电路产业国产化的战略方向，坚定自主创新及研发，依托股东先导科技集团资源优势，加快半导体产业链协同整合，致力于打造综合性的半导体设备及材料平台，为实现半导体行业全面自主可控贡献坚实力量。 1、财务方面： 2024 年，公司实现营业收入 5.81 亿元，归母净利润 1.08 亿元，收入与利润的部分减少主要系半导体板块尚处于战略投入期，暂处于亏损阶段，同时房地产业务进入收尾阶段，房产板块收益贡献下降等原因。 但分季度来看，公司持续推动半导体业务转型，新增新材料业务布局：24 年公司收入呈现逐季增长状态，24 年 Q1-Q4 分别实现收入 0.99/1.02/1.07/2.74 亿元。2025 年一季度，公司经营业绩持续向好，

营业收入提升至 1.92 亿元，同比增长 94.09%，实现大幅跃升。其中，设备与材料业务合计收入占比约 75%，成为业绩增长的核心驱动力。

2、业务经营方面：

1)在半导体设备领域，公司坚持以高研发投入驱动技术升级，2024 年，公司研发投入 1.84 亿元，较去年同比增长 13.14%，占收入比例为 31.73%，实现了多年来研发投入的持续稳定增长。2024 年，公司旗下凯世通及嘉芯半导体共获得集成电路设备订单约 2.4 亿元；2020 年至今，两家公司累计获得集成电路领域订单金额近 19 亿元。

2024 年，凯世通获得 3 家头部客户批量重复订单，并新增开拓 2 家新客户订单。截至报告期末，凯世通的主要产品在客户销售方面取得显著成果：低能大束流离子注入机客户已突破 11 家；超低温离子注入机客户突破 7 家；高能离子注入机客户也突破 2 家。2025 年一季度，凯世通新增 3 台设备验收，其中已交付的应用于 CIS 器件掺杂的低能大束流离子注入机实现首台设备验收，标志着对客户新产品新工艺的覆盖与服务能力稳步提升。

2)在新材料领域，公司自 2025 年 1 月开始，稳步有序地推进铋材料及深加工业务，一季度材料业务首次贡献营业收入与净利润，已实现销售收入超 8000 万元，净利率较以往有所突破，为公司在半导体材料领域的持续深耕夯实地基。公司计划于 2025 年完成新增产能扩张，全年产能和销量预计呈现稳步提升。未来万业企业也将依托先导科技所拥有的丰富稀散金属资源及全产业覆盖的电子材料、器件资源，加大在集成电路装备等领域合作深化，发挥同一体系内的成本优势。

3)在供应链方面，公司持续开发关键零部件的供应商，开发新供应商 70 余家，与多家国内优质零部件企业、科研院所建立零部件国产化战略合作；与新任实控人先导科技集团建立供应链合作，先导科技拥有从高纯材料-衬底-外延-芯片-资源回收的完整半导体工艺服务能

力，不仅能为旗下凯世通提供电子材料（如掺杂材料、前驱体、电子特气）、关键零部件（如静电卡盘、流量计）、离子源工艺测试的供应链支持，同时可以帮助凯世通实现机台的原位检测，有助于优化提升设备整体性能。公司致力于打造“以材料赋能设备，以设备验证材料”的闭环生态，助力国产半导体的价值创造。

2024 年是万业发展历程中具有里程碑意义的一年，公司在去年迎来新的实控人先导科技集团。展望未来，在全球供应链重构的窗口期，万业企业将在先导科技集团的助力下持续去地产业化转型，继续加大自主研发力度，并进一步强化产业协同，通过底层材料优化、检测技术创新和供应链自主化，完成材料与设备的生态闭环。同时，我们将整合客户资源，借助先导科技的技术实力与渠道推动自研设备走向更多前沿客户，并通过产融结合、投资并购等形式，加速半导体产业链的垂直整合，为国家半导体关键材料和装备解决卡脖子问题贡献先导力量。

第二部分：主要交流问答：

Q：请问贵公司今年主要发展方向是什么？能否简单描述一下！

A：尊敬的投资者，您好！万业企业业务重点面向国内 “卡脖子” 的集成电路高端制程领域，将聚焦于为集成电路先进制程提供设备及材料等主要业务。在设备领域，公司将重点深耕高端装备离子注入机，进一步提升市场竞争力。公司依托先导科技集团原有技术积累与公司现有产业基础，整合双方资源，推动关键领域国产替代进程。未来，公司将根据市场动态，适时开展多元化合作，进一步强化产业布局。感谢您的提问！

Q：请问贵公司今年是否会增加产能呢？

A：尊敬的投资者，您好！目前，公司铍业务目前处于满产状态，正在加紧建设新产线，预计下半年新产线将投产，全年产能力争覆盖

客户的销售需求，并进行有效备货，以缓解材料波动对成本的影响。未来万业企业也将依托先导科技所拥有的丰富稀散金属资源及全产业链覆盖的电子材料及零部件等资源，加大在集成电路装备等领域合作，深化发挥统一体系内的成本优势。感谢您的提问！

Q: 请问贵公司预计未来会有哪些改革措施，对贵公司会有怎样的影响？

A: 尊敬的投资者，您好！产融结合、投资并购一直是公司的重要战略。未来公司将聚焦“卡脖子”的核心零部件与关键材料领域，专注自主研发，并加大资源整合力度。感谢您的提问！

Q: 请问公司铍深加工业务目前开展情况如何？

A: 尊敬的投资者，您好！目前，万业企业已布局建设了铍相关材料的深加工基地，稳步推进铍材料及深加工业务。2025 年一季度，公司铍业务的收入超 8000 万元，其中 60%来源于海外销售，40%来源于国内销售。由于业务切换期间需要时间与客户沟通，并重新将公司导入供应商体系，我们根据和客户的沟通情况安排订单和生产排程。感谢您的提问！

Q: 铍深加工产品出口价格的定价方式是什么？

A: 尊敬的投资者，您好！公司铍材料产品的销售价格随行就市，主要依据国际金属市场基准价格变化及供需格局调整销售策略。当前海外市场因战略金属资源稀缺性凸显，叠加供应链区域性波动，推动国际铍价持续处于高位，国内市场价格同步呈现较强联动性。感谢您的提问！

Q: 铍业务的成本和盈利模式是怎样的？

A: 尊敬的投资者，您好！公司铍业务通过精细化成本管理构建竞争优势，核心成本要素覆盖材料成本、设备成本及人工成本，其中原

料采购采用随行就市的模式，生产环节依托自有产线建设生产与集团生产基地委托加工协同，既保障产能弹性又平衡固定成本投入；销售端会结合市场价格变化与海内外客户成本诉求适当调整，在满足不同区域市场价值诉求的同时驱动业务规模持续增长，实现业务盈利。今年一季度，针对原材料供应紧张及出口政策变化，公司也会适当调整计价模式。感谢您的提问！

Q: 未来铍业务是否会并到上市公司来？其他的稀散金属是否也有并购计划？

A: 尊敬的投资者，您好！2025 年 1 月 17 日，公司公告宣布通过全资子公司安徽万导开展铍材料的深加工及化合物产品业务，同时实控人先导科技集团也作出承诺，将于未来 12 个月内解决和避免同业竞争问题，逐步将先导科技原有的铍业务全部转至万业主体进行生产加工销售。

截至 2025 年一季度，公司已在铍业务端实现 8000 万元以上的收入。目前公司正在安徽五河和湖北荆州两地布局产能建设产线。

先导科技集团持续赋能万业企业主营业务，相关业务进展情况请以公司披露的定期报告及公告为准。感谢您的提问！

Q: 凯世通是否有新订单？在手订单合同是多少？目前主要销售给哪些公司？

A: 尊敬的投资者，您好！截至 2025 年 3 月底，凯世通累计订单总量 60 台，累计已签约 12 家重点客户，累计交付 41 台。感谢您的提问！

Q: 凯世通今年在研发、客户开拓、订单及营收上有怎样的规划和目标？

A: 尊敬的投资者，您好！随着上半年各晶圆厂资本开支及 fab 投产时间表陆续明确，公司后续将对接目前已有重点客户及潜在新客户

的采购需求。公司已向客户累计交付 41 台设备，当前仍有十余台设备在客户端测试，若验证通过，将显著提升收入利润。此外，公司研发产品还有碳化硅离子注入设备、超高能离子注入设备、氢离子注入设备、中束流离子注入设备等全谱系差异化竞争设备，以新工艺平台和差异化产品吸引新客户。凯世通现有客户均为国内头部 12 英寸晶圆厂，这些客户在推进先进工艺技术节点及成熟与先进工艺过程中，将带来采购、使用和复购增量。具体数据请以定期公告为准。感谢您的提问！

Q：怎么看待离子注入机的竞争格局与友商布局情况？

A：尊敬的投资者，您好！开年以来，离子注入机领域迎来众多新入局者，其中不乏此前未涉足该领域的半导体设备厂商。这些新进入企业大多具备深厚的半导体行业积淀，且多以非服务型设备制造为主营方向。在此市场格局下，凯世通凭借多维度核心竞争力，能够形成差异化发展优势。

首先，先导集团于光学与光电子领域深耕多年，而离子注入机的核心底层技术与光学、光电子及物理学原理高度相关。依托先导集团在上述领域的技术沉淀，叠加凯世通自身在材料及零部件领域的积累，构建起与友商不同的技术竞争优势，为产品研发与技术迭代提供坚实支撑。其次，先导科技集团所具备的供应链整合能力亦为凯世通带来独特优势。2025 年 5 月，凯世通的国产低能大束流离子注入机 12 英寸晶圆产品片过货量突破 500 万片，这一里程碑不仅体现了市场对凯世通产品可靠性的认可，更有多个客户期待公司在尖端领域进一步深化前沿布局。未来，依托集团的供应链支持，凯世通将持续在技术创新与供应链优化方面发力，巩固领先地位。

另外，作为国内离子注入机设备厂，凯世通始终坚持自主创新研发道路。当国内半导体产业开启国际化进程，知识产权（IP）将成为关键要素。凯世通长期坚守自主研发、正向创新路径，此发展模式将为其开拓全球化市场创造广阔空间。感谢您的提问！

Q: 嘉芯半导体未来将如何规划?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司旗下嘉芯半导体锚定成熟制程设备及支撑设备领域, 坚定地以本地化研发制造为目标, 为汽车芯片、功率芯片、逻辑芯片等集成电路晶圆制造厂提供成套的前道设备解决方案。后续公司希望进一步丰富嘉芯半导体的业务板块和业务模式, 借助先导集团在材料、器件及模组等方面的产业链的布局优势, 做好设备研发、核心零部件的研发等业务。感谢您的提问!

Q: 请问公司 2024 年毛利率仍未得到明显提升的原因是什么?

A: 尊敬的投资者, 您好! 2024 年公司为实现离子注入机全品类覆盖, 积极推进包括 SOI 氢离子注入机、中束流离子注入机、超高能离子注入机等特色工艺设备的产品进展, 并且加快了面向特色工艺的碳化硅化合物半导体离子注入机的研发与应用。由于公司在前沿技术领域处于研发阶段, 初期规模效应尚未显著, 对毛利产生一定影响。此外, 会计准则政策变更也对盈利成本与销售费用产生影响。

从业务发展角度来看, 凯世通以往专注于低能大束流设备领域, 如今已成功拓展至多个应用方向。其一, 在 CIS 领域, 低能大束流设备的应用取得重要进展, 2025 年一季度, 首台应用于 CIS 的低能大束流设备已顺利完成验收。其二, 高能离子注入机设备、化合物半导体设备等多种类型设备的研发与推广工作全面开展, 形成了多机型同步开发、多领域协同推进的业务新格局, 改变了过去机台类型单一的局面, 实现了在客户端的广泛布局。新设备进入客户使用阶段后, 需要进行大量的优化工作, 这亦使得零部件采购成本与人力费用有所增加。感谢您的提问!

Q: 公司去年及今年一季度亏损的原因有哪些?

A: 尊敬的投资者, 您好! 公司 2024 年及 2025 年一季度亏损主要系公司半导体板块尚处于战略投入期, 暂处于亏损阶段, 同时房地产

业务进入收尾阶段，房产利润贡献下降所致。从积极的角度来看，公司连续多季度持续推进半导体业务的转型，新增新材料业务布局，去年公司经营业绩呈现逐季增长的状态。2025 年一季度，公司营业收入提升至 1.92 亿元，同比增长了 94.09%，半导体设备收入同比增长了多少？，实现了大幅的跃升。其中设备和材料业务合计收入占比约 75%，已成为公司业绩增长新的核心驱动力。感谢您的提问！

Q：公司去年计提资产减值约 6000 多万元，其中存货跌价影响较大，这部分存货主要涉及哪些产品？2025 年资产是否还会受存货跌价因素影响？

A：尊敬的投资者，您好！2024 年存货跌价主要受半导体零配件和设备两方面影响。零部件方面，由于技术迭代快、专用性强，公司对期末无销售合同及订单匹配的零部件，按照库龄计提跌价准备。凯世通因全年增加原材料备货，也对整体跌价产生一定影响。设备方面，主要受产业链迭代影响，旧设备产品因现场调试周期长，配件和人工成本增加，公司在期末根据预估售价和成本计提减值。

资产减值是滚动计算，前期计提的存货跌价，在后期实现销售时可在当期转回。考虑到半导体零配件市场受供给和技术迭代影响，公司将通过加强供应链前端采购控制、合理备货，并加大设备研发力度提升市场竞争力，降低存货跌价对公司收入的影响。感谢您的提问！

Q：伴随地缘政治因素，去年凯世通也被加入到了实体清单。在这样的大背景下，公司在供应链上有何应对？

A：尊敬的投资者，您好！一方面，旗下凯世通将严格遵循商务部等相关部门要求，提升国产化离子注入机零部件的采购比例，以降低对海外供应链的过度依赖；另一方面，在内部供应链管理侧，凯世通过去三年持续优化供应链管理体系，特别值得一提的是，公司建立了涵盖生产、库存管理、采购管理、物流管理等多维度的协调机制。去年，凯世通与核心国产零部件子系统和供应商建立了良好的战略合作

关系，构建起稳定的供应商体系。

2024 年至 2025 年一季度，公司全面加强供应商全流程管理与合作沟通，同时开展内部质量管理提升行动，强化整体质量管控。自去年 11 月 28 日先导科技集团成为实控人后，先导科技集团与凯世通在关键零部件整机领域持续深化合作，尤其在静电卡盘、流量计等核心子系统零部件方面，全力赋能凯世通国产化零部件建设。通过对外合规经营、对内优化管理以及与集团的协同合作，凯世通获得了从电子材料、零部件到原位检测等多方面的供应链支持，目前其供应链国产化率较高，对海外的依存度逐步降低。感谢您的提问！

Q：请介绍 2025 年的全年财务收支和盈利计划，如何在各个季度加以落实？

A：公司在 2025 年的收入规划约为 23 亿人民币，涵盖铍业务收入及凯世通离子注入机设备收入和其他半导体零配件的收入。在毛利率方面，公司计划从两个层面进行提升：其一，在铍深加工部分，利用上游集团赋予的原材料成本和资源优势，获取更具成本优势的原材料，并依托集团全球 4000 多个海外客户资源，打造万业企业新的材料的主营业务；其二，聚焦凯世通离子注入机业务。从 2020 年起，凯世通新增累计订单已达 60 台，签约重点客户 12 家，累计交付 41 台。随着凯世通全谱系设备的推出、交机数量增加、产能提升以及国产供应链置换率提高，这些都将对毛利率产生积极影响。我们将全力实现 2025 年制定的销售经营业绩目标，同时持续加大产品研发投入，在未来几年不断开拓新的业务增长点。感谢您的提问！

Q：公司预计今年铍深加工产品的产能多大？

A：尊敬的投资者，您好！目前，公司铍业务目前处于满产状态，正在加紧建设新产线，预计下半年新产线将投产，全年产能力争覆盖客户的销售需求，并进行有效备货，以缓解材料波动对成本的影响。未来万业企业也将依托先导科技所拥有的丰富稀散金属资源及全产业

覆盖的电子材料器件资源，加大在集成电路装备等领域合作，深化发挥统一体系内的成本优势。感谢您的提问！

Q: 接下来，推进万业企业加快向半导体业务转型、提升公司业绩，先导科技集团还有哪些战略规划？

A: 尊敬的投资者，您好！万业企业业务重点面向国内 “卡脖子” 的集成电路高端制程领域，将聚焦于为集成电路先进制程提供材料、设备及维保等主要产品业务。在设备领域，公司将重点深耕高端装备离子注入机，进一步提升市场竞争力。公司依托先导科技集团原有技术积累与公司现有产业基础，整合双方资源，推动关键领域国产替代进程。未来，公司将根据市场动态，适时开展多元化合作，进一步强化产业布局。感谢您的提问！

Q: 公司在设备板块是否计划平台化发展或并购整合？

A: 尊敬的投资者，您好！产融结合、投资并购一直是公司的重要战略。现阶段在半导体设备领域，公司专注做好核心业务离子注入机设备，未来公司聚焦 “卡脖子” 的关键材料与核心零部件等领域，加大资源整合力度。感谢您的提问！

Q: 先导集团将如何利用万业平台实现旗下半导体产业化？

A: 尊敬的投资者，您好！一方面先导科技集团研发的材料是微电子、光电子领域的核心材料。另一方面在当前集成电路装备的关键制程中，多数技术方面涉及的光谱都是非硅的，先导也计划基于核心发展材料，布局新一代半导体材料。

未来先导会借助万业深度切入集成电路产业，为集成电路提供材料、设备及维保等主要产品业务，打造 “硬卡替” 供应链体系。自去年凯世通列入实体清单以来，先导科技集团也帮助凯世通解决部分供应链问题；双方优势互补，凯世通具备客户资源、先发优势及终端应用与系统集成能力，而先导科技集团可自主供应全链条关键材料器件，

致力于形成协同发展格局。感谢您的提问！

Q：公司有无更名及转板计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司将积极推进 2025 年度主营板块达到变更相关要求，力争实现半导体设备材料业务经年报审计后的主营收入占比超过 50%。公司名称更新系基于整体战略规划，旨在充分体现业务发展目标，顺应产业结构调整趋势。公司将结合市场环境、行业动态及实际经营情况，对相关事项进行全面论证与审慎评估。后续若有阶段性进展，公司将严格按照规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司公开披露信息。感谢您的关注！