

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
投资者关系活动记录表

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（电话会议）
参与单位名称	APC International Co., Limited 爱建证券有限责任公司 北京春光证融资本管理有限公司 长城证券股份有限公司 长江证券(上海)资产管理有限公司 长江证券股份有限公司 上海德邻众福投资管理有限公司 东方证券股份有限公司 法国巴黎银行 国投证券股份有限公司 国海证券股份有限公司 国金证券股份有限公司 国泰海通证券股份有限公司 杭州高元私募基金管理有限公司 花旗环球金融亚洲有限公司 华福证券有限责任公司 华西证券股份有限公司 汇安基金管理有限责任公司

	金信基金管理有限公司
	君义振华(北京)管理咨询有限公司
	江西彼得明奇私募基金管理有限公司
	开源证券股份有限公司
	明源(海南)私募基金管理有限公司
	民生证券股份有限公司
	宁波明盛资产管理有限公司
	平安养老保险股份有限公司
	启赋私募基金管理有限公司
	软银中国资本
	瑞银证券有限责任公司
	深圳富川投资基金管理有限公司
	深圳和泽资产管理有限公司
	深圳宏鼎财富管理有限公司
	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
	上海上投资产经营有限公司
	上海国理投资有限公司
	上海名禹资产管理有限公司
	上海侏罗纪资产管理合伙企业(有限合伙)
	上海中域资产管理中心(有限合伙)
	上海咏明资产管理有限公司
	上海泾溪投资管理合伙企业
	上海山合私募基金管理中心(有限合伙)

	申万宏源投资(亚洲)有限公司 天风证券股份有限公司 西部证券股份有限公司 新华基金管理股份有限公司 兴业证券股份有限公司 易方达基金管理有限公司 浙商证券股份有限公司 浙江米仓资产管理有限公司 中信建投基金管理有限公司 中信建投证券股份有限公司 中信期货有限公司 中国银河证券股份有限公司 中国国际金融股份有限公司 中邮证券有限责任公司 广东正圆私募基金管理有限公司
时间	2025 年 7-9 月
地点	进门财经业绩说明会、公司现场、券商策略会
上市公司 接待人员姓名	万业企业副董事长、副总裁 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 万业企业投资者关系经理 俞佳卉女士 万业企业投资者关系经理 傅欣璐女士
投资者关系活动 主要内容介绍	主要交流问答： Q: 请问公司铋业务收入占比及盈利水平如何？基于公司当前的库存与采购策略，后续盈利能力预计将呈现怎样的变化趋势？

	A: 2025 年上半年, 公司铋业务实现销售收入 5.25 亿元, 在公司整体营业收入中占比达 75.14%, 产能与销量均呈现加速爬坡态势, 二季度收入环比一季度增长 449.82%, 利润水平逐步趋于稳定。收入与盈利能力的支撑主要来自以下几方面: 一是积极的采购与库存策略。公司基于生产经营与新增产能需要, 提前进行了一定规模的原材料备货。此举既为生产提供保障, 也通过分批次采购平滑价格波动风险, 增强议价能力。同时公司基于对国内外消费市场和政治地缘经济变动的预判, 动态调整采购策略, 以应对原材料价格波动和下游消费市场的变动。 二是利用海内外价差优势。目前国内铋价处于 10 万元/吨 - 15 万元/吨的区间, 而海外价格达 25 万元/吨 - 30 万元/吨, 该价差为我们带来显著的报价竞争力, 获取更多的海外客户的订单, 与客户建立长期战略合作。 三是聚焦高潜力下游市场与客户。公司重点拓展布局电子半导体、新能源、医药及核工业等新兴战略客户, 提供定制化解决方案, 增强客户黏性。同时, 在一些成熟的应用领域持续拓展份额, 扩大销售规模。 展望未来, 公司通过灵活动态的库存策略、积极稳定扩产带来的规模效应、高潜力下游客户的挖掘覆盖, 以及上游供应链的稳定性建设, 将多维度协同提升铋业务的整体盈利水平。 Q: 凯世通今年在研发进度、客户开拓、订单需求上有怎样的规划和目标? A: 随着上半年各晶圆厂资本开支、产能时间表陆续明确, 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。截至目前, 公司已向客户累计交付超 40 台设备, 当前有 10 余台设备在客户现场测试, 有望通过客户验收并予以量产。此外, 除了批量交付的低能大束流离子注入设备、高能离子注入设备等, 公司正加快开发超高能离子注入设备、SOI 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，并以新产业化和差异化产品吸引客户。目前下游客户均为国内头部半导体晶圆厂，前期通过各产线关键节点验证与先进工艺过程后，有望迎来采购端放量。具体数据请以定期公告为准。 Q: 公司上半年营业成本与费用出现了一定程度的上浮，公司在费用管控方面有怎样的改进措施？ A: 营业成本上浮主要系上半年公司开展铋材料业务及半导体设备业务，销售产品成本相应增加。费用端增长，主要受凯世通期间费用影响，因设备仍有新机台向新客户交付，新系列机台规模效应尚未体现，影响当前期间费用率。今年以来，公司在供应链端加强把控，与控股股东先导科技集团建立供应链合作，就部分核心零部件开展联合研发测试，强化供应链协同和降本增效；同时积极拓展客户端整机、零配件、维保等相关业务。 Q: 上半年铋材料价格涨幅显著，请问当前供需背景下，公司对下半年价格走势如何展望？ A: 上半年铋材料价格大幅上涨主要受到地缘政治及国家出口管制等政策因素的影响，在二季度出现了较为明显的涨幅。据有色金属网数据显示，国内精铋价格从 2025 年 1 月约 7.5 万元/吨，最高时涨至约 16 万元/吨；截至 2025 年 7 月初，铋价格为 12-13 万元/吨，较年初上涨约 65%。 从全球供需格局来看，全球铋材料的供给端整体偏紧；相比之下，需求端则持续向好，除了传统的油墨、颜料等领域保持稳定需求外，近年来在电子半导体、新能源、核工业等新兴应用领域的用量正在不断增长。根据中国矿业报数据预计，2025 年全球铋消费量将突破 2 万吨。 基于当前供需态势，公司长期看好铋材料的发展前景，行业内普遍预计铋材料价格在中长期仍将处于稳步上涨的阶段。
--	--

Q: 公司能否更新一下铋材料的现有产能情况与新建产能进度?

A: 公司铋材料生产基地分布于广东清远、安徽五河、湖北荆州、浙江衢州等地,目前广东清远、安徽五河基地已正式投产,湖北荆州、浙江衢州基地处于新产能推进阶段,预计今年底完成新增产能扩张。库存方面,我们准备一年及以上生产所需的库存,并根据市场预判动态调整战略库存,以应对价格波动和保障供应稳定。从现有产能和销售情况来看,公司全年产能及销量规模在铋材料市场处于领先地位。目前,公司铋业务正在加紧建设新产线,预计下半年新产线投产后,全年产能争取覆盖客户的订单需求,并进行有效备货,以缓解材料波动对成本的影响。

Q: 凯世通上半年交付验收了第一台 CIS 离子注入机,其研发难度相比于普通低能大束流离子注入机主要是什么?公司相比其他公司更为领先的优势在哪里?

A: 凯世通自主研发生产的应用于 CIS 器件掺杂的低能大束流离子注入机首台设备已通过验收。CIS 低能大束流离子注入机基于凯世通已批量产业化应用的通用注入平台与光路系统,同时对关键核心零部件进行自研,填补国内空白,通过多项技术创新满足了 CIS 图像传感器制造对金属污染物控制与注入角度控制的严格要求,有效应对了暗电流产生的白噪点问题,实现了国产 CIS 离子注入机的重要突破。

Q: 公司在半导体板块的规划如何?将拓展哪些重点新品与应用领域?

A: 公司基于对海外龙头企业的标杆研究,制定清晰的半导体设备新品规划,旨在持续完善产品体系,将公司打造成为半导体设备、材料与零部件平台,具体方向如下:

在新产品研发方面,凯世通取得良好进展,研发投入多款面向重点细分领域的离子注入机,满足各类制程工艺客户需求,中束流离子注入机、SOI 氢离子注入机、超高能离子注入机等特色工艺设备的研

	发验证稳步进行，并加快先进制程离子注入机的研发与应用，持续提升离子注入机重大装备自主可控水平，加速离子注入机在新领域的广泛应用，与客户建立更加紧密和长期的合作关系。 在下游应用方面，公司设备主要应用于逻辑、存储、CIS 及功率器件等半导体制造领域，未来持续聚焦半导体国产替代机遇。 Q：公司能否更新介绍一下在 2025 年的业务与业绩展望，包括收入和盈利情况？ A：公司 2025 年的收入涵盖铋材料业务收入、离子注入机设备和其他半导体零配件的收入等，公司预计在 2025 年材料和设备收入将远超过去存量地产业务收入。 在盈利能力方面，公司计划从两个层面进一步提升：1）在铋深加工部分，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主营业务；2）聚焦凯世通离子注入机业务，随着凯世通全谱系设备的推出、交期数量增加、产能提升以及国产供应链置换率提高，这些都将对利润率产生积极影响。
--	--