

## 厦门恒坤新材料科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-02

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称	中信建投、国寿养老、远望角投资、国金证券、恩宝投资、华夏基金、旦恩投资、固禾投资、华西基金、先锋基金、紫金矿业资管、汇安基金、古木投资、厦门丹金恒信私募基金管理有限公司、上海潼骁投资发展中心、东方证券福建分公司、方正证券、兴业证券、厦门瀚晟控股有限公司、中信证券、博玥杰盈基金、平安基金、宏道投资、万马集团、北辰家办、申万菱信基金、国信证券、摩根基金、睿郡资产、博道基金、开源证券、国源信达、中欧基金、中哲物产、东方证券等
时间	2026年6月24日 9:30-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事兼副总经理 王廷通先生 董事会秘书 陈颖峥女士 财务总监 陈志明先生
投资者关系 活动主要内容介绍	<p><b>Q：公司 KrF、ArF 光刻胶最新的进展情况，存储客户和逻辑客户的业绩贡献情况？</b></p> <p>A：公司 ArF 光刻胶因验证周期较长，目前仅小批量供货。目前业绩主要来源为 3D NAND、DRAM 存储类客户，逻辑客户导入处于逐步上量阶段。公司整体自产业务保持高速增长，同时因海外引进贸易业务处于维持状态，自产产品收入占比持续提升。</p> <p><b>Q：公司与 SK 集团的合作情况？为何选择性布局部分前驱体产品？</b></p> <p>A：公司与 SK 集团长期保持业务合作。目前公司选择性布局未来有成长性的前驱体品类，如金属基、High-K 前驱体。</p>

**Q：前驱体板块目前整体亏损，何时有望扭亏？**

A：按具体产品拆分，成熟硅基前驱体材料 TEOS 单品已实现稳定盈利。近年同步布局多款金属基、High-K 前驱体，产线建设、研发投入大额增加，造成前驱体板块整体亏损。待多款新品通过客户验证、产能逐步释放后，前驱体板块有望实现良性增长。

**Q：光刻胶配套材料 BARC 的行业需求提升，公司产品储备如何？**

A：BARC 是先进制程中匹配 KrF、ArF 光刻胶的核心材料，国产化进程与光刻胶同步。公司长期重点布局 BARC 产品的技术储备，未来将随客户导入逐步释放业绩。

**Q：公司的上海和香港两家贸易子公司未来收入、利润趋势如何？**

A：公司的上海和香港两家贸易子公司均以进口代理业务为主。上海子公司依托保税区做保税物流仓储配套业务，香港子公司负责海外直采贸易业务。后续将根据客户刚需保留部分差异化代理产品，不作为公司核心业务拓展。

**Q：公司的金属基前驱体涉及哪些金属品类？是否受日本管控、原料涨价影响？**

A：公司的金属基前驱体以铝、钨等化合物为主。公司自产产品全部采用国内原材料，不依赖进口原料。现阶段公司业务未出现原料短缺、涨价等负面影响，不受日本相关管制政策冲击。

**Q：市场传闻日本光刻胶对中国大陆限供、停止接单，对公司的影响如何？**

A：相关传闻的真实性无法核实。公司核心应对策略是加速自研自产产品的客户验证进程，加速产能建设，全力推进光刻材料更多品类的国产化替代。

**Q：公司于 2004 年设立，初期主营业务为显示面板，后转型为半导体光刻材料、前驱体材料，请公司介绍转型的背景以及创始人的核心作用？**

A：早年因显示面板行业竞争白热化，公司谋求战略转型，最终选择聚焦高壁垒、具备长期成长性的赛道——半导体材料，转型过程中经历研发、客户导入等多重困难，创始人是公司的核心战略决策者，统筹产业转型、研发投入、产业化布局等关键决策，搭建创新平台，吸引海内外技术专家和专业人才持续加入。

**Q：公司研发平台搭建路径，从代理贸易转向自研自产的逻辑？**

A：转型初期公司通过代理海外产品对接终端客户，建立稳定客户沟通渠道，精准掌握客户工艺需求，避免闭门造车，同步布局研发团队、人才引进，贸易与自研双

线并行。当前半导体材料整体国产化率极低，公司长期跟随客户做国产替代，未来将随着客户的新工艺迭代，开展同步协同开发，从“跟随替代”转向“研发创新”。

**Q: ArF 光刻胶的大客户测试进度如何，公司主力产品 SOC/BARC 的市占率提升空间如何？**

A: 公司目前因未有 ArF 专用光刻机，限制了研发的进度，目前 ArF 光刻胶仅小批量供货，短期对业绩影响较小。主力产品 SOC/BARC 国产化替代空间广阔，随着客户验证加速，产能逐步释放，将持续带动市占份额提升。

**Q: 光刻胶配套材料 SOC/BARC 是否需要单独适配不同厂商光刻胶？国产替代难度是否低于光刻胶？**

A: 需要单独适配不同厂商，包括公司自产的光刻胶。先进制程客户对 SOC/BARC 的产品品质要求很高，性能必须与进口产品完全一致甚至更优，验证周期、国产替代难度与光刻胶相似。

**Q: 国内 SOC/BARC 产品的市场规模、海外竞品、国内市占率？**

A: SOC/BARC 产品的海外竞品以国外企业为主。根据沙利文报告预测，2028 年，SOC 产品国内市场规模将达到 44 亿元，BARC 产品国内市场规模将达到 97 亿元。公司布局的产品技术储备，可覆盖目前行业 2/3 品类。

**Q: 目前国内光刻胶企业达到 30 余家，行业未来竞争格局如何，公司如何面对竞争？**

A: 当前各类高端光刻胶国产化率仅 2%-10%，市场空间还很大，公司将持续聚焦尚未国产化的细分产品赛道。

**Q: SOC/BARC 光刻材料、KrF/ArF 光刻胶在逻辑、存储客户的覆盖率如何，公司未来的目标？**

A: SOC/BARC 光刻材料的客户覆盖度较高，具备竞争优势。KrF/ArF 光刻胶当前整体覆盖率偏低，目前主要业绩来自存储客户，逻辑客户处于逐步起量阶段。公司目前的产能储备约为 30 万加仑。

**Q: 公司 IPO 招股说明书披露，报告期 2022 年至 2025 年 6 月，自产产品毛利率逐年小幅下滑的原因？**

A: 因公司大规模扩产，设备采购、固定资产折旧、新工厂产能利用率较低等因素影响毛利率。待新工厂产能利用率提升后，毛利率有望改观。

**Q：公司自产核心原材料树脂的利弊，是否全部自产产品所需树脂均为自主生产？**

A：为保障供应链安全，公司自主研发生产关键原材料——树脂，公司已实现SOC树脂、BARC树脂、ArF浸没式光刻胶树脂等部分核心原材料自主生产。公司工厂已布局树脂的生产线。同时，公司与八亿时空协同，多渠道共同保障原材料供应链安全。

**Q：产品定价模式，是否有涨价预期？国产产品相对进口产品的折扣区间？**

A：公司产品定价模式因产品而异，有的是一年一议价，有的可与客户签订长期LTA锁量锁价协议。当前行业环境下，客户一般较难接受涨价。国产产品与进口产品相比，一般都具备价格优势，部分产品因上游原材料受限，也存在价格更高的情况。

**Q：合肥工厂基地验证时间表，预计何时实现盈亏平衡？**

A：目前处于产品验证和导入阶段，预计2026年内或2027年上半年前能够取得重要进展。新建工厂一般需要数年亏损周期，产能利用率提升后将逐步走向盈利。

**Q：截至目前研发人员规模、持股情况、人均薪酬下降原因？**

A：截至2025年研发人员81人，2026年持续扩招中。仅早期核心研发人员持有公司股权，覆盖面不大。部分员工入职未满完整年度，未享受上年度绩效奖金，拉低整体平均薪酬，属于阶段性正常现象。

**Q：公司是否计划采购ArF光刻机、全套高端检测涂胶设备？**

A：公司已有较多高端检测分析设备配套研发和生产，暂未采购ArF光刻机。受现阶段经营规模、设备性价比限制，未来不排除采购可能，但无明确时间节点。

**Q：国内晶圆厂客户对国产替代材料的接受度是否有变化？**

A：近几年，基于供应链安全考量，客户对国产替代的主动性、重视度显著提升。

**Q：未来股权激励计划？**

A：未来将继续通过股权激励长期吸引高端专业人才的加入，目前暂无具体实施计划。

**Q：前驱体材料的均价及价格走势？**

A：前驱体材料价格呈小幅缓慢下行趋势，整体价格体系稳定。

**Q：电子特气、PSPI、PMMA、抛光液等业务规划？**

	A：电子特气非产业化重点，其他暂无明确落地项目，公司将利用自身优势持续布局新产品的研发和产业化。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单	无
日期	2026年6月24日