

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：2025-011、012

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他 （请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称	华福电子、交银基金、汇丰晋信、华源电子、财通资管、爱建资管、东方财富、国投瑞银基金、东方红基金、泉果基金、中金公司、浙商证券、博时、盘京、上银、高盛、Artisan Partners Asset Management Inc、BlackRock Inv Mgmt (Singapore) Ltd、Chow Tai Fook Life Ins Co Ltd、Dymon Asia Capital HK Ltd、Grand Alliance Asset Mgmt Ltd、Indus Capital Partners LLC、Jeneration Capital Mgmt、Keystone Investors、Manulife Inv Mgmt (Hong Kong) Ltd、Neuberger Berman Asia Ltd、Nomura Asset Mgmt Hong Kong Ltd、Pacific Alliance Inv Mgmt (HK) Ltd、Pickers Capital Mgmt Ltd、Point72 Hong Kong Ltd、RBC Global Asset Mgmt (Asia) Ltd、Shanghai Huanyuan Inv Mgmt Co Ltd、TD Bank Financial Group、Temasek Intl Pte Ltd、TT Intl Inv Mgmt 等
时间	2025 年 9 月 10 日/2025 年 9 月 11 日
地点	公司会议室
公司 接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 杨逊 证券事务主管 冯倩
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p>一、公司介绍： 介绍公司经营业务情况及未来发展规划等。</p> <p>二、问答环节主要内容：</p> <p>Q：公司三大产品线的市场扩展进度如何？</p> <p>A：在化学机械抛光液方面，公司产品线已实现全品类布局和覆盖，技术水平已达到国际先进水平，并已在逻辑、存储、功率器件、特殊工艺及先进封装等广泛应用。截至 2024 年，公司化学机械抛光液全球市占率已到 10%左右。2025 年上半年，公司在化学机械抛光液领域进一步提升产品管理效率，部分成熟产品实现自我迭代并导入顺利，应用于先进制程的新产品的开发及验证顺利，同时，公司紧跟客户需求，积极开</p>

发特殊工艺用化学机械抛光液，保持产品先发优势。

在功能性湿化学品方面，公司专注于集成电路前道晶圆制造用及后道晶圆级封装用等高端功能性湿电子化学品产品领域，随着进一步丰富产品系列的开发和导入，功能性湿电子化学品已进入规模化增长阶段。截至 2024 年，公司清洗液全球市场占有率约为 4%。2025 年上半年，公司聚焦高端领域，持续在先进技术节点应用领域布局，公司产品在海内外客户端获得正面口碑，为后续全球拓展奠定基础。

在电镀液及添加剂方面，公司继续强化及提升电镀高端产品系列战略供应，在技术研发方面，已完成核心技术突破，产品已覆盖多种电镀液及添加剂。在市场拓展方面，鉴于电镀液及添加剂产品的特殊性，客户对电镀液验证谨慎度高、品质管控要求严，验证周期较长。报告期内，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、先进封装锡银电镀液及添加剂、硅通孔电镀液及添加剂开发及验证按计划进行。

Q:公司海外布局与拓展情况如何？

A：公司始终以“立足中国、面向全球”为核心战略定位，目前海外拓展主要聚焦中国台湾地区和东南亚，日本、韩国等市场为中期关注的区域。公司以循序渐进，按需进展的策略，稳健、务实地开展海外布局。截至目前，公司积极拓展中国台湾地区的市场，海外团队在当地实验环境搭建、团队成长以及与客户的技术合作项目、产品验证进程均取得阶段性进展，为后续海外市场渗透奠定基础。

Q：中国大陆地区客户增长空间还有哪些？

A：首先，国内半导体市场整体发展正面，客户在新工艺、新技术、新应用、新材料方面需求也在有序发展，进一步促进了定制化产品需求，这类需求并非简单替代现有产品，而是会带来新的增长机会，新的增量空间。另外，根据第三方报道，部分客户会有不同程度的扩建产能计划，公司可通过跟进新扩建厂论证、紧密合作，实现存量产能下的增量部分。同时，随着公司市场渗透的持续加深，公司客户群呈现多元化发展，随着客户的持续成长，新增量与存量增量可同步进行，进一步强化增长空间。公司会以现有多元化客户群为基础，深度跟进客户新工艺研发与存量扩产需求，持续扩大化学机械抛光液、功能性湿化学品的市场份额，同时推动电镀液及添加剂在高端领

域的客户合作落地，持续巩固国内市场领先地位。

Q：公司产能增长情况如何？

A：在产能布局方面，公司会基于市场未来需求和客户上量节奏，前瞻性、系统性地布局产能规划。2025 年上半年，公司位于上海金桥的生产基地与位于宁波北仑的生产基地完成多条生产线的建设和验收工作，产品产能较年初在逐步增长，为产品上量提供保障。

Q：功能性湿电子化学品和电镀液的未来展望？

A：在功能性湿电子化学品方面，公司产品定位技术和市场的领导者，致力于攻克领先技术节点并提供相应的产品和解决方案，公司将持续拓展产品线布局，逐步提升功能性湿电子化学品的市场份额，争取成为国内市场的主流供应商。在电镀液及添加剂方面，作为近几年新开拓的产品平台，目前处于测试论证及小批量供应，逐步上量阶段，公司将持续推进技术研发与市场拓展，逐步提升其市场份额与收入贡献。

Q：公司新产品的计划和规划如何？

A：公司会从现有技术平台、研发设备的共享性、客户群体的协同性及市场竞争格局等多方面因素来考量新产品的规划和进入策略。短期内公司将持续基于现有三大板块内产品线深耕扩展，进一步完善各产品平台矩阵。同时，公司也将持续半导体材料领域的相邻机会的探索，选择与现有业务技术关联性较强的产品，通过内外部合作等方式实现业务拓展，确保资源集中于核心优势领域。

Q：公司毛利率未来增长空间？

A：拉长周期看，公司会从产品结构、生产经营规模化、运营效率、产品价格策略优化等方面保持公司综合毛利率在健康、可持续的水平。

Q：公司存货周期较长原因是什么？

A：公司存货主要由原材料及成品等组成，鉴于部分原材料存在采购周期长、抗风险储备需求大，为了应对全球政策变动等不确定性风险，公司主动增加原材料等库存，

	<p>且随着业务增长，为满足未来消耗需求，持续维持了较高的原材料库存水平。</p> <p>Q：公司原材料进展情况如何？</p> <p>A：公司对于原材料自主可控的品类是有选择性的，重点在于强化核心原材料自主可控的能力，提升自身产品的稳定性和竞争力，并确保战略供应。截至目前，公司参与研发的多款硅溶胶已在公司多款抛光液产品中应用，实现销售；自产氧化铈磨料应用在公司产品中测试论证进展顺利，多款产品已通过客户端的验证并实现量产供应，并在提升产品技术水平方面取得进展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 11 日