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：2026-016、017、018

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	Alpine Investment Management、Sands Capital Management、博时基金管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、华源证券股份有限公司、南方基金管理股份有限公司、千禧新加坡资产管理有限公司、三星资产运用（香港）、天风证券股份有限公司、银河基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中信证券股份有限公司等。
时间	2026 年 11 月 05 日-2026 年 11 月 06 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 财务负责人 刘荣 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 2026 年第三季度经营情况及未来发展规划。 **二、问答环节主要内容：** **Q：公司目前自研磨料的进展情况？** A：公司持续推进研磨颗粒自研布局与品类拓展，加快建立核心原材料自主可控供应的能力，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。具体进展方面，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，基于自产氧化铈磨料的抛光液产品覆盖从成熟制程到先进制程的抛光应用，相关测试论证进展顺利，多款产品已实现量产销售，

	供应量呈持续增长趋势。 **Q：公司三季度存货规模有所增加，想了解原材料战略储备是否是三季度毛利率改善的原因？以及公司内部是否设有毛利率目标？** A：存货增加主要是为了匹配下游客户扩产节奏、保障产品稳定交付，同时考虑地缘因素对关键原材料做了战略储备，叠加公司产品线持续丰富、原材料品类增多，客观带来存货规模上升，公司会持续管理整体存货的水平。对于毛利率，根据过往历史情况，公司综合毛利率会有一定范围内的波动，主要系产品结构的变化，同时受到不同生命周期的产品市场定位调整、新建设生产基地或生产系统的影响等。公司内部设有毛利率管理机制，定价时会综合考量成本、市场行情、客户需求等多方面因素。整体上，公司将持续优化产品结构，进一步提升规模化运营效率并推动新产品稳步导入和放量，使综合毛利率保持在健康的范围内。 **Q：公司现阶段是否有在建产能？产能布局是怎样规划的？** 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有序推进，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。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。 **Q：三季度收入环比增长较快的主要原因是？** A：公司营业收入稳步增长主要是业务积累的逐步体现，公司始终坚守核心业务，持续深耕“3+1”技术平台及其应用领域，产品研发创新能力得到持续加强。报告期内，公司产品研发进展及市场拓展均实现预期，同时公司始终秉持“客户至上”理念，深化合作，提高客户粘性，紧跟客户需求并匹配其放量节奏，带动营业收入实现稳健增长。

	Q：公司在中国大陆的CMP业务，未来增长驱动有哪些方面？ A：增长驱动主要由以下三个方面构成：一是客户新建产线以及后续产能释放，公司可依托既有量产合作基础，参与新产线的产品导入；二是先进制程及先进封装等新技术、新应用带来新材料需求；三是随着芯片制程工艺的复杂度提升，CMP工艺步骤增加，相应的材料用量会有所增加。公司与主要客户保持长期稳定的合作关系，通过共同开发、快速响应和贴近客户的服务，更好地把握客户需求和技术演进带来的业务机会。 **Q：功能性湿电子化学品主要包括哪些产品？未来的市场目标是？** A：功能性湿电子化学品领域，公司致力于攻克领先技术节点难关并提供相应的产品和解决方案，持续拓展产品线布局，目前已涵盖刻蚀后清洗液、光刻胶剥离液、抛光后清洗液及刻蚀液等多种产品系列，广泛应用于逻辑电路、3D NAND、DRAM、CIS等特色工艺及异质封装等领域。功能性湿电子化学品是公司的第二增长曲线，中期目标是争取成为中国主流的高端供应伙伴。 **Q：电镀液及添加剂产品的进展如何？** A：公司基于搭建完成的电镀液及添加剂产品系列平台，持续推进系列产品的开发、验证及客户导入。目前，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；硅通孔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等产品开发及验证按计划进行。电镀液及添加剂业务的发展符合预期，目前对公司整体收入占比较为有限，公司在积极推进此类产品在不同客户端的导入进度。 **Q：公司与客户的长期合作关系是如何建立的？** A：公司与客户的合作关系是通过技术协同、规模交付及快速响应等方面构建了长期的信任关系。比如，公司在客户工艺制程开发早期即参与相关材料开发，将配方技术与对设备、工艺及应用的理解相结合，共同推进方案优化和产品验证；进入量产后，通过稳定的性能表现、快速的技术响应和可靠的供应保障持续深化合作。由此形成的合作模式贯穿客户工艺迭代、新产线建设及新应用开发，为公司持续参与客

	户技术演进、拓展合作深度奠定了坚实基础。 **Q：公司如何看待抛光液市场国内同行竞争或捆绑式产品方案？** A：半导体材料并非简单的“一站式采购”，客户更关注产品性能、良率改善、持续迭代的能力、量产稳定性以及长期供应保障。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，深化与客户的合作，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。 **Q：公司海外市场布局和本地化建设进展如何？** A：公司始终坚持“立足中国、服务全球”的战略定位，秉持循序渐进、按需进展的策略，有选择性地开展海外布局，以中国台湾为例，公司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。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，海外业务的开展整体符合预期。 **Q：公司的企业文化有哪些特点，在团队管理中如何体现？** A：公司始终坚持“尊重、关怀、以人为本”的企业价值观，注重通过信任与授权激发员工的主动性和创新意识，鼓励团队以主人翁精神投入工作。公司持续落地“客户至上、担当尽责、跨部门协同”的核心行为准则，关注一线员工成长与安全保障，并通过多元文化活动和评优激励，增强员工认同感与团队凝聚力。公司致力于构建人才驱动创新、文化凝聚团队的良性发展生态，为长期发展提供持续的内生动力。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 09 日