

证券代码：600641

证券简称：先导基电

上海先导基电科技股份有限公司

2025 年度暨 2026 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 | 2026 年 5 月 14 日 上午 11-12 点 |
| 地点 | 上证路演中心 |
| 上市公司接待人员姓名 | 先导基电董事长、总裁 朱世会先生 先导基电副董事长 余舒婷女士 先导基电副总裁兼董秘 周伟芳女士 先导基电首席财务官 叶蒙蒙女士 独立董事 虞熙春先生 独立董事 夏雪女士 独立董事 于洵先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>第一部分：2025 年与 2026 年一季度业务进展与财务情况介绍</p> <p>2024 年 11 月，先导科技集团通过股权收购，成为上海先导基电科技股份有限公司（股票代码：600641）的控股股东。先导基电依托集团前端材料核心优势和产业生态整合能力，以全新面貌锚定“铍材料+半导体设备”双轮驱动战略，在半导体国产替代加速深化的背景下，全面聚焦核心技术突破与产业化落地。2025 年，公司实现营业收入 18.52 亿元，同比增加 218.50%，成功完成业务结构的全面升级，集成电路核心装备和铍材料两大核心业务成为经营发展的核心引擎。从收入结构看，铍材料业务实现销售收入 13.20 亿元，占比 71.27%；专用设备制造业务（离子注入机）实现销售收入 3.48 亿元。2026 年第一季度公司营业收入保持增长态势，实现 5.35 亿元，同比增长 178.17%，其中专用设备与材料业务合计收入占比超 95%；扣除股份支付费用影响后，净利润为正。公司在技术攻坚、产线建设、市场拓展和业务转型等多个维度同步发力，迈出了从战略布局到价值释放的实质性跨越。</p> <p>第二部分：主要交流问答</p> <p>1、公司 2025 年全年及 2026 年一季度营收增速亮眼，驱动营收大幅增长的核心动力是什么？</p> |

答：尊敬的投资者，您好！2025 年是公司战略转型的关键之年。公司已完成从传统房地产企业向半导体设备与材料综合平台的全面重构，报告期内核心聚焦集成电路核心装备与铍材料相关业务两大领域。

铍材料业务领域，2025 年 1 月公司设立全资子公司安徽万导，作为控股股东先导科技集团旗下唯一的铍金属深加工平台，开展铍金属制品、氧化物及化合物等业务。报告期内该业务快速起量，实现销售收入 13.20 亿元，产能与销量均实现逐季增长，是公司营收增长的第一引擎。公司已构建国内四个生产基地，广东清远与安徽五河基地实现顺利生产，湖北荆州与浙江衢州基地新增产能完成建设并进入试产投产运行阶段。

集成电路核心装备业务领域，公司旗下凯世通离子注入机业务实现销售收入 3.48 亿元，同比增加 44.55%，呈现快速迭代升级，交付量和客户量齐增的趋势。全年交付 10 多台 12 英寸离子注入机设备，验收超 15 台，创历史新高，12 英寸晶圆产品片安全生产过货量突破 1000 万片。全年新签 4 家客户订单，其中包含 1 家国内 12 英寸晶圆厂头部客户的重复订单，客户认可度不断提升。感谢您的提问。

2、公司一季报显示经营现金流改善明显，主要是得益于经营管理改善还是行业景气度回升？是否具有可持续性？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年第一季度，公司经营活动产生的现金流量净额为 3,195.57 万元，同比转正。2025 年一季度正值铍材料业务起步阶段，安徽万导进行了大规模的原材料战略性备货，导致当期经营性现金流出较大。随着原材料采购节奏趋于平稳、业务运营模式逐步成熟，现金流回归正常化。

公司正处于业务结构优化和规模效应释放的关键阶段，随着铍材料四大生产基地全面进入稳定运营、凯世通离子注入机交付持续放量，现金流改善具有较好的可持续基础。公司将通过加强应收账款管理和库存周转效率，持续优化现金流指标。感谢您的提问。

3、铍金属价格持续上涨，公司铍材料的库存价值如何随价格波动而兑现？

答：尊敬的投资者，您好！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，将多维度协同提升铍业务的整体盈利水平。存货增值空间将随着后续生产流转，逐步体现在公司未来下游的市场销售及与客户的深度合作当中。目前，公司凭借充裕的原料储备及稳定的交付能力，已与多家核心客户建立长期战略合作关系，获取长期订单的能力显著增强，为公司未来持续盈利能力提供坚实保障。感谢您的提问。

4、国际市场铍金属价格高于国内，公司如何发挥先导科技集团的全球布局优势，利用国内外价差获取更大收益？

答：尊敬的投资者，您好！公司铍材料业务依托控股股东先导科技集团的全球供应链资源与产业协同优势实现快速起量。先导科技集

团在全球稀有金属领域拥有领先的市场地位和渠道布局，公司依托其全球化的原料供应、动态库存管理及客户服务体系，构建起稀有金属材料、化合物、半导体材料互补的多元化产品结构，服务全球超 280 家海内外客户。感谢您的提问。

5、安徽万导 2025 年实现了 13 亿多的营收，2026 年在产能扩张方面有什么具体规划？荆州和衢州两个新基地目前进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年，公司完成四大基地的产能布局，其中广东清远与安徽五河基地已实现顺利生产；湖北荆州与浙江衢州基地新增产能已完成建设并进入试产投产运行，2026 年产能有望进一步释放。展望 2026 年全年，随着四大生产基地全面进入稳定运营，配合下游需求持续增长，公司稀有材料产能和出货量均有望实现进一步提升。感谢您的提问。

6、凯世通离子注入机业务目前在手订单和客户需求情况如何？新客户拓展进展如何？2026 年的交付目标是什么？

答：尊敬的投资者，您好！凯世通 2025 年实现销售收入 3.48 亿元，同比增长 44.55%，全年交付 10 多台 12 英寸离子注入机设备，验收超 15 台，创历史新高。12 英寸晶圆产品片安全生产过货量突破 1000 万片。全年新签 4 家客户订单，其中包含 1 家国内 12 英寸晶圆厂头部客户的重复订单，新增 3 家新客户订单。

2026 年一季度，凯世通已成功向国内头部芯片制造客户完成低能大束流离子注入机新产品复购订单交付，性能和稳定性获得客户高度认可。此外，公司发布了 Hyperion 先进制程大束流离子注入机与 iKing 360 中束流离子注入机两大系列新品。Hyperion 已交付国内头部 12 英寸逻辑与存储客户进行验证，目前进展良好。iKing 360 聚焦化合物半导体、功率器件等领域，进一步丰富公司离子注入机全系列布局。

公司将力争在 2025 年交付和验收的基础上继续实现增长。具体经营数据请以公司后续披露的公告为准。感谢您的提问。

7、凯世通在离子注入机领域的产品布局情况如何？目前覆盖哪些机型？是否已布局先进制程？

答：尊敬的投资者，您好！凯世通持续构建全谱系差异化产品矩阵，产品覆盖低能大束流离子注入机、中束流离子注入机、超低温离子注入机、高能离子注入机等多款机型，产品覆盖先进逻辑、先进存储、碳化硅（SiC）、化合物半导体、IGBT 及 SOI 材料等多元应用场景，不断满足不同客户的差异化需求。

2026 年 3 月发布的 Hyperion 先进制程大束流离子注入机，面向更先进的逻辑和存储工艺节点，对标国际先进水平，具备优异的束流传输效率与工艺能力，目前已交付国内头部 12 英寸逻辑与存储客户验证，进展良好。

此外，公司围绕“Around Fab”定位，积极布局设备周边产品及零部件，构建围绕晶圆厂设备生态的平台化能力。感谢您的提问。

8、海外对华半导体设备出口限制持续加码，离子注入机作为关键设备也在限制清单中。公司在国产替代方面做了哪些准备，具备哪些核心能力和优势？

答：尊敬的投资者，您好！离子注入机作为晶圆制造前道关键设备，国产化替代已成为产业安全的必然选择。外部环境变化客观上加速了国内半导体产业链的国产替代进程，为国内离子注入机厂商带来了重要的发展机遇窗口。

凯世通是国内离子注入机领域的领军企业，已累计完成设备订单交付近 60 台，获得的设备订单总额超 14 亿元。低能大束流客户突破 12 家，超低温客户突破 7 家，高能客户突破 3 家，12 英寸晶圆产品片安全生产过货量突破 1000 万片，积累了丰富的量产经验和客户信任基础。

同时，公司持续优化供应链管理体系，与核心国产零部件供应商建立长期稳定的战略合作关系。依托控股股东先导科技集团的产业资源，在静电卡盘、流量计等核心子系统方面持续深化协同合作。设备供应链国产化率持续提升，对海外供应链依赖度逐步降低。公司持续开展离子注入机国产零部件的开发与验证，积极提高零部件国产化率，保障供应链的自主性与安全性。

公司将紧抓国产替代的历史性机遇，持续加大研发投入，加速产品迭代和客户导入，同时加强供应链韧性建设，力争在国产替代进程中发挥更大作用。感谢您的提问。

9、公司如何看待 2026 年全球和中国半导体设备资本开支趋势？如何把握这一趋势带来的机遇？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年全球半导体销售额达到 7,917 亿美元，较 2024 年增长 25.6%；得益于物联网、数据通信及自动驾驶等新兴技术对半导体需求的拉动，2026 年全球销售额有望达到约 1 万亿美元。中国市场规模持续扩大，2025 年中国半导体销售额首次突破 2,000 亿美元，同比增长超过 15%。在行业景气度持续上行的背景下，国内半导体设备资本开支有望保持高景气。

凯世通将积极把握行业机遇，紧抓国产替代和晶圆厂扩产双重机遇：一是加快现有客户订单交付，二是积极拓展新客户，持续推进新产品技术验证与市场导入，三是借助先导科技集团的协同赋能，加快新产品技术开发与成熟产品持续升级，构建全谱系差异化产品矩阵。感谢您的提问。

10、公司旗下凯世通与国内离子注入机领域其他厂商相比，差异化优势和竞争壁垒体现在哪些方面？

答：尊敬的投资者，您好！凯世通长期专注于离子注入设备领域，在大束流离子注入机方面具备较深积累，并在去年实现原有机型的升级迭代，整体性能显著提升，且已获得客户认可。公司依托先导科技集团供应链资源及国产供应链体系，在材料、零部件和整机协同方面具备明显优势。同时，公司在客户资源尤其是 12 英寸客户资源方面积累较深，产品布局已从逻辑芯片延伸至 CIS、功率半导体等方向，在

产品深度和广度方面具备竞争优势。感谢您的提问。

11、公司 Micro-TEC 产品目前的具体进展如何？核心竞争力体现在哪里？从市场空间来看，这个领域的增量和增速大概是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年下半年，公司新成立了衢州万导热电科技有限公司，专注于 Micro-TEC 产品的研发与产业化。

目前，公司已经完成高端热电材料及 Micro-TEC 产线的建设，进一步深化了在铋、碲材料领域的产业终端布局。其中，高端热电材料除部分自用于 Micro-TEC 的制造外，其余产能已具备对外销售能力，进入客户送样阶段。

公司 Micro-TEC 产品可广泛应用于光通讯、车载、工业仪器及生物医疗等高端领域，业务边界持续拓宽。当前全球高端 Micro-TEC 市场主要由日本和美国厂商主导，国产化率较低，自主供应需求迫切。随着光通讯、算力、车载激光雷达、工业科学仪器及生物医疗等领域对高精度温控需求的快速增长，Micro-TEC 市场有望迎来持续扩容。感谢您的提问。

12、公司 2026 年完成对伍丰仪器、本原纳米的收购，进入高端科学仪器领域的战略考量是什么？相关业务前景如何，与现有业务如何协同？

答：尊敬的投资者，您好！公司近期在高端科学仪器领域的布局，是继半导体设备、零部件、新材料之后的又一重要战略举措，旨在补齐科学仪器版图，打造综合性硬科技平台。

伍丰仪器是国内液相色谱行业的标杆品牌，拥有 20 余项专利、30 余项软件著作权，服务超过 1 万家海内外用户，是国内少数具备自主知识产权和规模化市场基础的企业之一。本原纳米是中国最早的扫描探针显微镜制造商之一，产品产销超过 1,000 台，在高端 AFM 领域拥有深厚的技术积淀。通过对两家公司的收购，公司在色谱及联用仪器、光谱与质谱分析、表面与三维微纳测量等方向形成协同布局，逐步构建起覆盖多技术路线的科学仪器产品体系，把握国产高端科学仪器加速替代的市场机遇。感谢您的提问。

13、从 2025 年年报来看，公司业务构成发生了非常大的变化，能否详细介绍一下主营业务收入结构、各板块占比及未来规划？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年，公司已完成从传统房地产企业向半导体设备与材料综合平台的全面重构，两大核心业务板块形成协同发展格局。

铋材料业务实现销售收入 13.20 亿元，占公司整体营业收入约 71.27%，为公司的核心营收支柱；集成电路核心装备业务实现销售收入 3.48 亿元，公司主营业务已实质性转变为半导体设备与材料。

未来，公司将继续聚焦新材料、集成电路核心装备及核心零部件领域，围绕集成电路关键环节推进平台化布局。感谢您的提问。

14、公司在战略转型期研发投入非常关键，请介绍 2025 年的研发

投入情况以及未来研发投入的规划和节奏是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！2025年度，公司研发费用2.27亿元，同比增长23.07%，研发投入占营业收入的比例约为12.26%。持续的研发攻坚为公司铍材料产业链延伸、半导体设备迭代升级及核心零部件国产化突破，提供了坚实的核心技术支撑：一是凯世通离子注入机的技术升级与新产品研发，包括先进制程低能大束流离子注入机、超低温离子注入机、高能离子注入机等全系列机型的持续迭代；二是Micro-TEC技术开发与升级。此外，2026年3月SEMICON China 2026期间，凯世通发布Hyperion先进制程大束流离子注入机与iKing 360中束流离子注入机两大系列新品，持续拓宽产品技术边界。

公司目前正处于半导体业务的战略投入期，将持续加大研发投入，以技术创新驱动长期竞争力，具体研发节奏和投入规模将根据业务发展需要和项目进展动态调整。感谢您的提问。

15、安徽万导作为公司铍材料业务的全资子公司，2025年有哪些经营亮点？

答：尊敬的投资者，您好！安徽万导电子科技有限公司是公司于2025年1月设立的全资子公司，定位为控股股东先导科技集团旗下唯一的铍金属深加工及化合物产品平台。

安徽万导2025年业务规模快速放量，2025年全年铍材料业务实现销售收入13.20亿元。产能方面，构建覆盖广东清远、安徽五河、湖北荆州、浙江衢州的四大生产基地，其中清远与五河基地实现顺利生产，荆州与衢州基地新增产能完成建设并进入试产投产运行；同时，公司产品矩阵实现多元化，形成覆盖铍金属制品、化合物及半导体材料的多元化产品体系，广泛应用于半导体压敏电阻、光通信TEC制冷片、固态电池、电子元器件、医药制剂等领域。感谢您的提问。

16、实际经营中，公司与控股股东先导科技集团的协同效应具体体现在哪些方面？

答：尊敬的投资者，您好！公司与控股股东先导科技集团的协同效应在多个维度持续深化：一是供应链协同。先导科技集团在基础材料及零部件自主研发供应方面的赋能，保障了凯世通离子注入机供应链的自主性与安全性。凯世通聚焦突破核心零部件“卡脖子”难题，夯实供应链安全基座。二是资源与市场协同。公司铍材料业务借助先导科技集团的全球供应链资源与产业协同优势，业务快速起量，已服务全球超280家海内外客户。三是战略协同。公司通过2026年度定增预案，控股股东先导科技集团有限公司拟认购不超过35.1亿元，充分体现了控股股东对公司战略方向和长期发展的坚定信心。感谢您的提问。

17、公司在2025年营收大幅增长后，2026年一季度延续高增态势，对未来一年的经营和业绩有何展望？

答：尊敬的投资者，您好！展望未来，公司对经营发展持积极态度，对公司的长期发展前景充满信心。行业层面，2026年全球半导体

销售额有望达到约 1 万亿美元，中国半导体市场持续扩大。政策层面，国家“十五五”规划建议进一步提出全链条推动集成电路、高端仪器和先进材料等重点领域实现关键技术突破，为产业发展提供了重要保障。公司将持续深化“半导体装备+核心零部件+新材料”的平台化战略，持续聚焦主业、不断提升经营质量，为股东创造更大价值。感谢您的提问。

18、公司 2026 年的战略规划是什么？各业务板块有哪些具体经营目标和计划？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年的战略规划围绕“半导体装备+核心零部件+新材料”的平台化战略展开。

集成电路核心装备层面，公司将持续推进凯世通离子注入机的交付放量，加快新产品技术验证与市场导入，继续深化与国内集成电路客户的协同创新。

新材料业务层面，公司推动铍材料四大生产基地持续放量，进一步扩大产能与市场份额，同时 Micro-TEC 产线持续推进，推动铍材料向高技术壁垒终端应用场景延伸。

科学仪器层面，公司整合伍丰仪器与本原纳米，推动业务协同，逐步构建起覆盖多技术路线的科学仪器产品体系，把握国产高端科学仪器加速替代的市场机遇。感谢您的提问。

19、公司是否有计划向交易所申请变更证监会行业分类，目前进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年是公司战略转型的关键之年，公司已完成从传统房地产企业向半导体设备与材料综合平台的全面重构。根据 2025 年年报数据，公司专用设备制造业务及铍材料业务合计占比已超过 90%，房地产销售业务营收 1.25 亿元，同比下降 55.61%。从收入结构、资产构成、业务重心等多个维度来看，公司均已实现向半导体硬科技企业的实质性转变。

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，积极推进行业分类变更相关工作。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。感谢您的提问。

20、公司 2026 年 3 月公告向控股股东定增募资 35.1 亿元的预案，目前进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！本次发行对象为公司控股股东先导科技集团有限公司，锁定期为 36 个月，体现了对公司长期发展的高度信心。

募集资金净额将全部用于四个产业化项目，均围绕半导体产业链关键环节及高端新材料领域展开，涵盖半导体光学部件研发及产业化项目、半导体精密零部件和子系统研发及产业化项目、高端量测装备与生命科学仪器研发及产业化项目以及铍材料业务升级改造项目。

目前本次定增方案尚需经公司股东会审议通过，并获得上海证券

交易所审核通过及中国证监会同意注册后方可实施。公司正在积极推进各项准备工作，具体时间节点请以公司后续公告为准，公司将根据事项进展及时履行信息披露义务。感谢您的提问。

21、公司 2026 年初披露了限制性股票激励计划和员工持股计划，两项长期激励计划有什么战略考量？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2026 年 1 月推出了 2026 年限制性股票激励计划和 2026 年员工持股计划，旨在推进长期激励机制的建设，吸引和留住优秀人才，有效结合公司利益、股东利益和员工利益。两项激励工具相互独立、互为补充，覆盖了公司核心技术和经营管理骨干，有助于激发团队积极性，为公司半导体设备与材料平台的长期发展提供组织保障和人才支撑。感谢您的提问。

22、公司 2025 年年报显示存货明显上升，铍金属价格波动较大，公司如何防范和应对存货减值的风险？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年存货显著上升，主要系子公司安徽万导开展铍材料相关业务，采购原材料增加所致。公司基于对下游应用需求持续增长和上游材料稀缺特性的判断，进行了前瞻性的战略储备，以保障生产经营的连续性和供应链安全。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与覆盖，以及上游供应链的稳定性建设，多维度协同提升铍业务的整体盈利水平。同时，公司将持续密切关注铍金属市场的供需变化和价格走势，做好存货管理，防范减值风险。感谢您的提问。