

会议助理 1:

在会议开始前，我们提示各位投资者，在主讲嘉宾发言结束后将留有提问时间。接下来有请公司领导发言，谢谢。

鼎龙股份投管总监熊亚威:

各位尊敬的投资者，卖方分析师朋友，大家上午好，欢迎参加鼎龙股份半年度的业绩交流会。我是公司的投管总监熊亚威。那么今天一同出席交流的公司领导还有这个副总兼董秘杨总，以及财务总监姚总。那我们今天的这个交流，还是分为两个环节，那首先由我这边汇报一下公司的半年度的一个经营情况，以及一些相关的财务数据。第二个环节就是留时间跟大家做这个互动交流。那我这边就先开始做一些这个公司的一个近况汇报。那鼎龙股份，目前是国内的领先的以半导体材料为核心的创新材料平台型公司，我们也是致力于打造中国杜邦，成为全球领先的创新材料平台。

那么在今年上半年，公司的业务端其实是出现了比较大的一个这个调整。那么一方面，我们通过并购浩飞新材切入了锂电辅材这样一个新的业务和赛道。那么浩飞新材也是于 3 月实现了并表，所以锂电辅材业务也是成为了鼎龙新的一个增长极。那么另一方面，我们把打印耗材的这个终端业务，包括这个硒鼓跟墨盒进行了剥离，那么这个剥离也是 4 月完成了。当然我们这个打印相关的这个业务中，彩色碳粉跟芯片这个业务仍然保留在公司的体内，所以从后续的这个收入结构上来看，那么鼎龙目前已经成为一个相对纯粹的材料平台公司。

综合来看，目前公司的这个产品横跨了半导体、新能源、打印复印这三个大的赛道。我们的这个产品，因为品类也非常的多，那么从各个产品的发展阶段来看，像 CMP 的材料，包括抛光垫、抛光液、清洗液，半导体显示材料等等，这几块是公司近年来主要的一个增长点。那么我们新并进来的这个锂电辅材，从今年开始会成为我们新的增长极。所以刚才提到的这几块业务，是目前处于一个相对来说比较高速增长的一个阶段。那么同时，我们也有处于孵化阶段的这个产品，包括我们的高端晶圆光刻胶。

主要是这个浸没式的 A 胶和 K 胶，以及先进封装材料，包括我们的这个封装 PI，以及临时键合胶。那目前处于这个孵化阶段，但是未来我们认为这个前景是非常广阔的。同时我们这个传统的彩色碳粉，还有打印芯片，属于是我们的这个稳定现金流的业务。同时我们打印芯片的这个主体，旗捷科技从 2024 年开始，就积极地在转型半导体的设备零部件里面的芯片以及控制系统，那么这块我们认为也是迎来了一个新的发展契机。展望这个下半年来看的话，在芯片的这个需求驱动下，还有这个国产化率提升的这样的一些因素的带动下，我们认为半导体材料这个行业仍然有望保持一个较高的景气度。

那么我们整体的一些上半年的财务数据来看，我们收入端实现了 19.24 亿元，同比增速达到了 11.15%。那么归母净利润的话是实现了 5.3 亿元，同比增速是达到了 70.2%。扣非这块我们是实现了 4.85 亿，同比增长了 65%。那么如果我们剔除这个耗材终端业务这块的一个影响，那么我们的这个归母这块的这个同比增速是差不多达到了 75%。那这个收入从这个利润端的表现来看，应该还是保持了一个非常高速增长的一个态势。那么同时我们的这个经营净现金流表现也是非常不错的，那我们这个经营净现金流是达到了 5.67 亿，是高出这个归母净利润，同比增长是接近 30%。

与此同时，我们也是继续保持了高强度的一个研发投入。我们上半年的研发费用是接近 3

个亿，同比增涨了接近 17%。那研发费用率，我们进一步提升到了 15.4%。这是我们的一个财务的一个相关数据的一个情况。接下来我再具体介绍一下我们业务端的一些情况跟最新进展。首先大类上就是半导体这个材料这个大类，那么整个这个半导体相关的这个业务，我们实现的收入是达到了 12.62 亿元，同比增速接近 34%，营收占比也是提升到了 65.6%。我们的这个半导体业务的这个营收占比应该说是一直在持续提升。

那其中抛光垫业务我们上半年实现了 7.45 亿元的这个收入，同比增速是接近 57%，那其中这个二季度的这个收入是达到了 3.7 亿元，同比增长了 44.5%。那么抛光垫这块，我们应该说上半年也是有很多新的这个变化跟进展，包括我们在从这个销量这个层面，我们今年 6 月份的时候，我们抛光垫的销量是首次突破 5 万片。产能利用率也是保持了一个非常高的一个这个水平，那么这个 5 万片也是再次刷新这个单月的这个记录。产能端我帮大家做一个详细的梳理，首先我们的这个硬垫。

一季度末我们的这个产能是达到了 5 万片每月，对应年产是 60 万片。我们同时也是因为看到了这个下游的这样一个高景气的情况，我们在前面也是同期在做这样一个扩产的一个这个规划。那么我们的这个硬垫的这个一期产能，年底预计可以再增加每月 1 万片，达到 6 万片每个月的这样一个这个产能。那与此同时，我们也在规划这个二厂的一个这个建设，那么预计这块儿的这个产能是能够整体上，二厂的产能是能够达到这个 60 万片每年的这样一个这个产能。

那么这块儿的这个二厂，预计是到这个 27 年的下半年或者年底，陆续能够进入到一个投产的这个阶段。所以我们硬垫把现有能看到的这个产能合计起来来看的话，将来是能够达到 130 万片每年的这样一个年产能。软垫这边，我们已有的这个产能是 50 万片每年，那么我们前面也公告了，就是要新建第三条针对这个大尺寸及玻璃基板的这个产线的这个软垫产能，那么这个新增的第三条产线的产能是对应 30 万片每年，那么这块是预计今年底投产，那么软垫未来合计的这样一个产能是能够达到 80 万片每年。

那么除此之外的话，我们其实从去年底开始也已经开始建设的，是针对这个大硅片的一个这个产能，那是这个对应 40 万片每年的这样一个产能，那也是预计今年底投产，所以这个是我们整体的一个这个产能情况的一个这个梳理。那么从客户拓展方面，我们国内的份额首先还是在持续的稳步的提升当中，我们的整个在国内市场整体的份额是接近 40%。同时，我们也在持续地拓展国际的客户。那么一方面是本土外资的晶圆厂客户，另一方面我们在直接对接海外市场这块儿的客户，我们都在持续的推进当中，也已经有多家客户是达成了一些初步合作的意向，并且在持续推进产品的测试与导入。

那么我们也预估就是后续，应该说也会有一些这个部分海外客户的这个从进展上来看，进入到这个订单落地的这样一个阶段。那么从这个应用领域的这个拓展方面来看，我们抛光垫的话，因为目前这个 FAB 厂这端其实已经是有一个比较大的这个份额了，那我们除了在这个市场层面的话，我们其实也持续地在包括大硅片、碳化硅为代表的这个化合物半导体、先进封装等等这些新的应用领域在做这样的这个拓展。我们这个上半年也是成功获得这个板级封装领域的这个重要客户的订单，实现了在这个先进封装玻璃基板这样的一些领域的一个新的突破。

同时我们在这个原材料方面，我们的这个微球也开始进入到这个全面的一个量产，那么很好

地去解决了我们这个供应链卡脖子的这样一个问题。那以上是我们抛光垫的一些这个动态。那么第二部分是我们的这个抛光液跟清洗液。我们抛光液清洗液上半年的这个产品实现收入是 1.9 亿元，同比增长了 63%。那其中第二季度这个产品收入是达到了 1.08 亿元，那么这个同比增速是达到了这个接近 71%。那其中，6 月份单月我们抛光液及清洗液的这个销售额是突破了 4000 万元，也是创下了月度的这个销售的历史新高。

那么我们认为下半年的话，这个随着规模持续增长，那么毛利率及盈利能力也会进一步的提升。那么整体来看，今年是我们这个抛光液清洗液这块业务的商业化盈利的。今年，我们上半年含研磨粒子这块已经实现了整体化的盈利。那么从我们的产品品类上来看，呈现出一个多点开花。那么新品的导入与市场化的落地速度其实是在大幅的这个加速。那么上半年取得的一些品类上的突破，包括了我们第一是大硅片的这个清洗液产品，我们实现了批量交付。

那这块也是打破了这个国外的垄断，那让我们的这个抛光液的这个业务也是拓展到了这个高端的 12 寸的这个单晶硅晶片的这个制造领域。那么第二块，就是我们这个氧化铈抛光液，那我们这个产品也是在国内的这个头部存储客户这边实现了量产导入，获得了这个批量的这个订单。那么这块，我们预计这个下半年也会在这个更多的在这个收入端会有所体现。那么第三块，是我们这个 TSV 的这个用在先进封装领域的这个抛光液，也是通过了国内这个先进封装这个客户的验证，那么实现了这个产业化的这个突破。

那么第四个，就是我们的这个铜阻挡层抛光液，也是再次获得了这个新客户的一个这个批量订单，那说明我们这个产品的这个通用性适配性，也是在行业里边得到了更加广泛的这个验证与认可。那么第五就是我们的这个碳化硅的这个衬底的这个抛光液，也是成功取得了国内客户的这个批量采购订单，那么这块我们也是正式切入到第三代半导体碳化硅的这样一个领域。那么整体来看，我们在抛光液这块，CMP 抛光液这块我们已经实现了全品类的一个这个布局，同时不断的在不同品类上进入到这个批量的这个。

供货的这个阶段，同时我们在上半年也是取得了一家头部逻辑客户的一个优秀供应商的这样一个荣誉。第三个部分，我想再介绍一下这个光刻胶。那么我们光刻胶的话，其实是从去年底开始实现了重大突破。那当时我们也是有三款产品开始进入到稳定批量供应。那我们可以看到这个在二季度，实际上我们又有这个多款这个产品获得了这个批量的订单。那么截至上半年，我们其实已经有八款这个高端的这个晶圆光刻胶。取得了这个国内主流这个晶圆厂客户的批量订单，那这 8 款里面是包括了 4 款浸没式的 ArF 胶以及 4 款这个 KrF 胶。

那么报告期内我们合计获得的这个订单数量也是接近 1000 加仑，那这对我们来说也是一个重要的这个里程碑式的一个意义。那么目前我们总体布局的这个光刻胶的情况，累计已经布局研发了 40 余款这个高端的晶圆光刻胶，那么接近 30 款产品是向客户进行了这个送样验证，那么其中超过 10 款也是进入到这个目前进入到这个加仑样。那么应该说这里面应该有数款产品预期也是在今年年内继续实现这个订单的这个转化。那大家可以看到我们这个光刻胶今年是我们商业化落地的元年，那商业化落地的这个节奏也是在不断的加快。

那么除了光刻胶之外，我们同时还布局了数款配套的这个 BARC、SOC 等等这样的这个光刻辅材。那么光刻辅材应该说往更未来的这个时间角度去看，也会成为我们新的这个增量的这样一个业务。那么在产线建设方面，我们这个潜江一期 30 吨的这个光刻胶产线目前是稳定运行。那么像二期年产这个 300 吨的这个高端的这个光刻胶产线，我们是在一季度末建成投产。

那么目前这条产线也是国内首条包含了从有机合成到高分子合成到精制纯化,到这个混配这样全流程的一个光刻胶的量产线。

那么在自动化、洁净化、信息化等这些方面也是达到了这个国际的一流水平。那么原材料这方面,我们实际上是一直在坚持这个核心原材料的这个自研自产。那么包括在这个 A 胶 K 胶里面专用的这种树脂、高纯度的这个单体,还有这个光酸等等这个一些这个核心原材料,我们其实一直在推进这个自主化。那同时,我们也在积极地去深化和国内产业链的这个合作,那么我们应该说在这个供应链安全可靠、可控性这个方面,也是国内领先。那么第四个这个业务就是我们这个柔性显示材料,那么上半年的话,当然受受到这个下游这个产能稼动率不足等等这样的一些因素的影响,那么这块业务是实现了就是说实现的收入是 2.36 亿元,那么是同比是有所这个下滑。

但是随着我们下半年这个看到这个 8.6 代线。这个进入到这个投产,然后我们认为这块业务也会有望迎来一个改善。那我们的首先市场地位还是非常稳固,同时份额也在持续提升。那么在 OLED 的这个涂布材料领域,我们整体的这个份额也是在国内是达到这个接近四成左右这样一个水平。我们的这个 PSPI 产品还有 ink 产品,在这个 8.6 代线这块,也是实现了这个首发的这个批量配套供应,也是国内唯一一家同时在这个 8.6 代线上成功搭载两款核心主材的这个配套的供应企业。

那么我们的这个产品也是正式开始往这个中大尺寸赛道。进行一个延伸,那么中大尺寸的这个 OLED 的,应该也是有望成为一个,我们这块儿 OLED 的相关产品的一个新的这个增长极。那同时,我们也在持续拓展这个海外市场,那么海外的这个客户的这个验证工作也在有序推进当中。那先进封装材料这块儿,我们目前应该说封装 PI 已经布局了这个 8 款产品,那么这个产品布局的数量也在持续提升,那么有 3 款已经在持续的获得这个批量订单,那么临时键合胶也在稳定的这个出货当中。

然后在半导体领域,我们还有一块儿这个业务可能之前跟大家交流的不是特别多,那么应该我们也看到了在不断的取得突破。我这里跟大家做个这个分享和汇报,就是我们这个原先做这个打印芯片的这样一个主体,旗捷科技,那么下半它的这个在刚才提到在 24 年我们也开始转型半导体。零部件相关的这样一个控制系统,还有这个芯片的产品。那么目前布局的这个产品,包括了在这个刻蚀机领域用的这个像静电卡盘的一些这个温度校准和控制系统,包括在这个 CMP 设备领域的这个 UPA 的这个组件,还有这个温控相关的这个控制器。

还有这个 CVD 设备里边的一些这个控制板等等这样的一些产品,还包括一些这种测试的整个的这样一个测试设备。那么目前奇杰的部分产品已经取得行业主流客户的一个充分的认可,那么上半年这个实现的这个销售收入也是超过百万元,那么多款产品也是在这个验证当中,应该说这块儿我们已经初步看到了一个这样的这个成效。那么全年这块儿,我们预计也会,这个这块儿的这个新业务的这个收入也会突破这个千万级。应该说这块未来也会成为我们新培育的一个业务的这个增长点。

那么半导体这块儿介绍完了之后,我再介绍一下我们锂电辅材的一个这个业务的这个情况。那么我们这个锂电辅材是 3 月份开始并表,那么在并表期间,这个实现的这个产品收入是达到了接近 2.5 亿元,同比增长是 60%。那么像浩飞新材的话,是目前也是国内新型分散剂的这个龙头,那么在头部客户这边的这个份额也是超过了七成,目前整个产品的这个布局,涵

盖了分散剂。粘结剂还有多类这种功能助剂，这样的为核心的这样一个产品矩阵。那么我们在完成并购之后，其实也是在持续地推进浩飞在这个仙桃产业园的一个这个项目的扩产。

那么截至目前，我们的一些这个新的这种产品的这个产能布局也已经完成了。像这个负极的粘结剂，其实已经开始少量地进入到一个小批量的一个这个出货状态当中。那么包括这个隔膜胶，包括这个分散剂等一些新的这个产能，我们预估也是在下半年会在这个仙桃产业园完成这个产能的建设。同时，我们在新的新一代产品的这个研发方面也是在持续的加码。那么包括针对这个高压实这种磷酸铁锂，还有高电压的这种三元体系的这种新的这种技术路线方面，我们也是开展这个配套产品的这个研发。

那么同时也与这个头部的电池厂在合作，那集中在开发这个多款涉及与这个锂电安全性、热管理，然后包括电性能、能量密度提升相关的一些这种创新性的这种功能材料的这个研发。那当然也在布局更这个更先进的一些，包括这个固态电池等等这些领域的一些这个产品。那以上，就是我对这个公司的上半年的一个基本的一个情况，还有这个各个业务的一个经营情况的一个这个分享跟汇报。那要不看一下彩总，您这边还有什么需要补充的吗？

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

你这个介绍的很详细，我没有补充。然后我们把时间留给投资人，我们进行一些交流问题吧。

鼎龙股份投管总监熊亚威：

好的，那要不请那个会议秘书播报一下这个提问方式。

会议助理 1：

好的，感谢领导的分享。下面进入互动交流环节，欢迎各位投资者举手语音互动或发送文字提问。

会议助理 2：

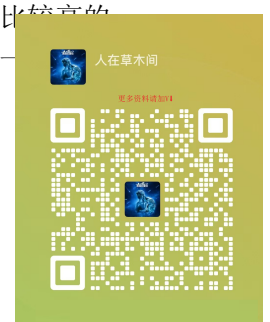
大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 1：

下面有请电话尾号六二七三的参会者进行提问，请您优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

王泽罡 长江证券电子分析师：

熊总，杨总，上午好，我是那个长江证券电子行业分析师王德刚。非常感谢有这样一次提问机会，我就提两个小问题，第一个是关于那个抛光垫这一块儿的，就是现在抛光垫这一块儿的一个国内的一个竞争格局，我不知道有没有发生什么变化。就是我们这一块儿在这个市场里面的份额，就是后续进一步提升的这样的一个，虽然说我们现在已经是占了一个比较高的一个份额了，就是后续想要再进一步提升份额的一个空间或者是目前的一个发展的一个应该怎么去怎么去展望？



对，这是第一个问题。第二个问题的话，想问一下，就是目前我们这些半导体材料这几类产品吧，现在有没有说有一些价格层面的一些调整，或者说会不会有一些原材料方面的一些成本端的一些变化？这是第二个问题。我这边就目前主要问这两个问题。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

好，谢谢，谢谢王总提问，这个问题我来回答吧。首先关于第一个，我们的抛光垫这一块的市场格局，和这个整个下半年或者说后期这一块的整体的展望。从整个竞争格局这一块来说，因为整个 CMP 环节在半导体的这个技术和这个销量的料号当中，应该来说是一个非常有前景的一个产品。所以我们其实也关注到，国内有一些其他的友商也在做这一块相关的产品，那他们的进度的话，实际上公司也是在持续地在关注。但是整体来看的话，在抛光垫这个单品上面，公司目前还是以对标海外美国的这块，友商的相关的这个竞品的进度为准吧。

就国内这块，我们在关注，但是整体，依据这个客户的这个需求，整体的这个产品的对标还是以美国这块进口的产品为主。包括一些往偏先进制程走这一块的一些料号，包括说除了晶圆抛光垫之外，在刚才熊亚威介绍了其他的像第三代半导体、大硅片，还有像玻璃基板这一块抛光等等其他的一些新应用领域的一些方向，是我们的一关注重点。那目前整个这个市场格局来说的话，其实我们在港股这块招股说明书，第三方的这个市场尽调这一块数据体现的话，目前我们在本土本土的这个晶圆厂，这块这个存量部分的这个市占率，大概是在 70% 多的一个水平。

那这其中的话，因为国内也有四五十的外资厂的一个市场容量，那外资厂这块，目前我们在积极地拓展当中，有一些在验证，所以整体来看的话，在中国这个市场含外资这一块的整体市占率，我们大概是在 4 成左右，这是目前的一个竞争格局。所以我们觉得往后来，今年下半年乃至明年在抛光垫这个市场上面，我们希望做到的就是第一，在本土的这个晶圆厂这一块，能够去站住各大晶圆厂当前的一个市场格局，以及下一步扩产这一块新增出来的这个增量部分。

那么我们觉得未来的这个可展望吧，至少未来的这个三年之内，我们觉得这一块这个市场竞争格局，我们还是有信心不会发生一个显著的变化，应该还是以我们这一块的这个垫子作为下游厂这个主流应用，这样的一个格局，我们还是很有信心的。那这种信心的话，建立在几个方面。一个是我们从 18、19 年开始逐步起量以来，这五六年的时间，我们在产品的型号、客户的服务、我们的体系能力、知识产权，以及跟着客户迭代这一块，新产品方向等等这些维度上面建立起来的一个竞争的门槛，这个是我们非常有信心的。

那我们觉得这个其他的友商想要突破过去鼎龙在五六年这一块一个沉淀，需要时间，这是第一个维度。那么第二块的话，就是下游客户这一块，它新增出来的一些扩产的这个增量部分。比如说像现在大家都很关注的像长存的，还有包括像长鑫这一块，因为存储客户的料号是比较高的，他们慢慢的也在资本市场慢慢的在亮相。所以说这一块的这个增量部分，这一块的驱动，我们觉得对于鼎龙抛光垫的这个持续的这个扩产扩量。会很有帮助，这是第二点。

那么第三点，刚才杨威前面也提到了，就是无论是中国本土的这个晶圆厂，这本土的这个外资厂，还是海外的这个晶圆厂这一块，我们目前也在积极的去寻求一些销量层面的变化。我觉得这个的话，在未来这个三五年，我们的整个市场方向这一块，首先竞争格局不会发生显著的变化。另外一点的话就是我们的这个市场销量这一块，产销的情况会有一些显著的提升

逐年。那具体到，我知道大家可能很关注今年下半年的一个展望，我也顺着这个题目就是稍微往下多展望一些。

根据我们的这个最近这两三年的这个市场的这个经验，整个半导体这一块一般到了九月份之后，四季度一般都会有一些全年的高点出现。那我们的抛光垫的话，我们预计，根据现在这个市场情况，我们也预计在下。半年整体的展望会优于上半年，同时在第四季度或者说九月份之后会出现一些这种月度或者说季度的一些高点。这个大家可以同步的再进行一些追踪，这是抛光垫整体的市场格局和一个展望情况。那么第二个问题就是有聊到，就是我们半导体这一块的成本的结构，和这个价格的产品终端价格的一个调整趋势。

这个我们等会儿姚总也可以看看做一些补充。整体来看的话，其实过去这两三年在半导体的这个材料这一块，其实终端产品的这个价格整体还算是比较稳定的，也比较稳定。当然，这个过程当中随着客户销量的这个拉升，那么我们会跟客户之间去做一些这种商业上的一些友好的磋商，比如说客户这个给你更多的这个量的锁定，那我是不是可以给你一些这个价格上的适当的一些折让？这个是有可能的。那么我们也认为这种安排的话，实际上是一个双赢的一个局面。

但整体来说的话，价格这一块是比较稳定的。那目前的话，整个半导体当中像抛光垫、抛光液、清洗液、光刻胶，整体的价格都比较稳定。那今年上半年应该来说显示这一块要稍稍弱一些，因为两个方面，一个就是下游这一块的这个随着芯片上涨，需求这一块不太旺盛，所以说整个晶圆的柔显就是显示这一块，OLED 这个线这一块儿产品有一些这个价格有一些这种下降的压力，但是这个压力的话，还在公司一个成本可以接受的一个范围之内吧，因为其实我们的毛利各方面还是比较高的。

那么第二点的话，因为汇率的一些原因，从日本进口的有些这个产品的话，现在其实有一些日本进口的一些产品，我们认为，它也有一些这个价格倾销的一些嫌疑。所以说这一块的话，在这个点上面显示材料一些点上面价格，相对可能有一些向下的波动，但是我们认为这种波动的话，可以靠我们的这个成本的这个模型可以消化。同时的话，我们也稍微多补充一些，就是显示这一块，整个上半年下游的稼动率，大概整体是较去年同期是下滑了 14 到 15 左右。

但是这其中的话，我们的三款核心的产品在出货的包括 YPI、PSPI 和 ink，其实整个产销这一块其实同比还是增长的。同比还是增长的，所以我们觉得，整体这一块的情况应该来说还是比较符合公司年初的一个预期吧。整体的价格和成本这一块比较稳健，然后随着规模这一块适当的这个放量，其实内部在毛利这一块还是有一些可以展望的空间。大概刚才两个问题就是这样，看看姚总有没有补充。

鼎龙股份财务总监姚总：

我稍微补充两句，从财务的结果上来看，今年上半年我们只是说在个别的原材料上面的价格有一些波动，那么我们一个是通过这个储备性的采购去消化这个未来价格的一个波动。第二个，本身我们的有很多的核心原材料也就是自制，所以在有一些大宗原材料波动的情况下，我们的自制的这个原材料的这个稳定性，包括对我现在的毛利提升和降本还是起到了明显的一个助力。再加上我们的多款的产品现在也是起量增幅还是比较快，整个也是摊薄了我们的整个的这个生产成本。

所以从财务结果上来看，今年上半年无论是同比还是环比，基本上我们半导体的多款材料的毛利率都在稳步的一个提升。那么如果下半年的一个增长的趋势持续的话，我们的毛利还会有一个稳定的一个提升，这里边就是包括产品的结构也有一些助力，所以说这块我们并不太担心。然后从我们的售价上来说，现在是还是都非常稳定的，尤其是半导体的这一块的，基本上我们明确了也不太可能不会去降价。好，以上就补充了。

王泽罡 长江证券电子分析师：

好的，感谢杨总，感谢杨总。那个我再追加一个问题吧。当然最近就是跟大家沟通中可能问的比较大的一个点就是，其实我们看那个国内像抛光垫这种产品，跟那个有一些国内的外资晶圆厂吧，我印象中应该也是沟通了接触了挺长时间的，但目前来看的话，好像这些部分我理解是不是还没有开始放量，就是这个点的话主要是现在我们主要是要解决哪些问题，才能够实现一个比较好的一个突破，就这一块可能大家也比较关注。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

这个问题我先回答吧，就是，也不能说没有突破，因为我们整个今年上半年这一块抛光垫销了七点几个亿，那全年的话肯定会是 15 亿加的一个收入水平。那只是说在整个的这个产品，客户终端销售的这个结构当中，海外的部分目前占比不是特别高，但是并不是代表说这一块没有绝对值，整个收入这一块，今年上半年还是有一个几小几百万的一个收入体现。那为什么这个收入这一块目前看起来不是太高？因为你像台湾还有像欧洲的有一些海外这个客户的话，目前他这个量因为客户在刚开始用量的时候，他的量是一个就是小步爬坡的一个过程，他在开始放的量不会特别多。

另外的话就是抛光垫这一块，它的这个料号是特别多的，型号很分散，所以在不同的这个产品料号在跨过人的过程当中，它需要较长的一个测试周期。像我们根据我们原来的经验，国内这一块一个单品半导体的材料，一般客户跨过需要 3 到 4 个季度的单品的这个测试跨过时间，而且这个还是在客户相对配合度比较高的一个情况下，那海外的话，它相对要复杂一些。那可能周期要相对更长一些，但这块的工作确实实打实的在做。而且就是像我们就不说客户名字，就是像本土的这个外资厂这一块，从去年到今年，尤其是今年吧，就我们也逐步地去看，尤其是像其中的一些韩系的这个晶圆厂在中国的这些分厂，其实逐步的都开始在考虑这个在就是中国的这个生产部分，在中国来采购相关的这个材料，所以我们觉得这一块这个市场机会，包括说目前在做的工作，应该是未来很好的一个铺垫，这块的量会逐步的起来。

王泽罡 长江证券电子分析师：

好的，好的，感谢杨总。那我这边没有其他的问题了，感再次感谢各位领导的这个时间。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

谢谢，谢谢王总。

会议助理 1：

好的，感谢领导的解答。下面有请电话尾号二四二六的参会者进行提问，请您优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

肖隽翀 国泰海通电子分析师：

公司领导就是各位公司领导就是上午好，我是国泰海通电子的肖俊聪。我有两个小问题想请

教一下。第一个就是，刚才就是我们提到了器件，那个器件那边就是各种就是比如说零部件那块可能之前了解它比较少，想请教一下。就是比如说我们这么多的就是一些细分的一些品类的一些，比如说控制的一些器件呀，或者是一些零部件的一些东西产品的话，怎么理解就是这块的市场规模之类的，我想请就是帮忙就是讲一讲。然后第二个就是在 PSPI 那边，因为现在 8.6 代线，然后就是客户端那边，然后已经投产之后，进入到一个慢慢往上爬的这么一个阶段。

然后在 PSPI 这边，然后我不知道这个就是价格和之前比的话，然后会怎么样，因为好像听说，就是之前可能就是面板那边的那个 PSPI 的价格还是有些压力的。我现在想想请教这两个问题，感谢。

鼎龙股份投管总监熊亚威：

好的。要不，那个。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

对齐杰。

鼎龙股份投管总监熊亚威：

旗捷的这个问题，我来回答一下吧。然后那个 PSPI 那个请彩总，杨总来回答，先答一下这块。旗捷是这样，就是因为旗捷，这个我们本身旗捷原来的这个主业是在这个耗材芯片里面，所以旗捷在这种像加密芯片呀然后一些这种领域吧，应该说是积累了非常多的一个这个经验。而我们的这个像半导体设备也好，还有这个零部件也好，其实里边，是有大量现在还没有国产化的一些这个细分环节，包括各种各样的这种控制方面的一些这种模块、控制板。控制器，然后还有一些这个一些这种测试设备，那其实这块儿其实之前确实是很多这个国产的配套都没有起来。

然后，那这几个年的一个变化就是首先从这个晶圆厂客户这边儿，他们有了大量这样的一些这个需求，比如说在以前晶圆厂里边有很多这个海外的这个设备，但是这里边儿有很多这个部件。然后，然后这个想要去做这个维护，或者是做一些这种国产化零部件的这个适配，那么这个中间就发现有很多这样的这种这个芯片呀，控制模块儿需要去做对应的一个这个开发。但是之前国内这块儿是没有人去去做的，然后或者说做做好的，所以这个是给了我们这样一个机会，就是然后去往这个市场去做，然后包括很多这个像配套的这种零部件，比如说静电卡盘。

那么国内这几年应该说也有不少的这个厂商，也在做这个配套的这样一个这个开发，目前国产化率也很低，但是我们在做这个像静电卡盘这个过程中也发现了，就是针对静电卡盘这个领域的这种，比如说测试的设备，或者说控制的一些相关的这个产品，那么其实整个国内市场也是空白。那么一方面有客户给这个给我们提出了一些相关的这样的一些痛点跟需求。这个另一个方面我们的这个齐杰刚好在这个领域也是有很多成功的这个经验和这个相应的这个人才团队，所以我们是也是应该说是很好的去抓住了这样一个市场的这个机遇。

目前我初步这个跟这个我们这个齐杰这边的这个相关的这个同事沟通，那么这块的这个。市场需求其实也是非常大的，那么我们只说只说这个就是一些这种温控，还有这种包括这个就是一些压力控制等等这样的一些模块，这种就是用在包括这个刻蚀设备包括这个抛光设备

CMP 设备领域的，这块的这个市场规模可能都有这个，在国内市场可能都有这个一二十个亿这样一个规模，那当然还有很多这种细分领域的包括这个静电卡盘的测试设备，包括一些其他的这种控制板等等这些还没有考虑进去，所以这里边的这个应该说市场空间也还是比较大的。

对，我就回答这么多，

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

对，刚才亚威我就补充一句吧，就是刚才肖总关注的就是整个市场容量这一块儿。因为目前的这些有些品类这一块儿的话，就是它就是终端的这个客户，包括一些型号这一块儿相对也比较分散一些，所以我们就不好用具体的这个数据去去囊括目前它做的这些品类，因为目前这个品类，品类还是有点多的。而且客户这一块儿的结构，型号这一块儿是新的呀，还是一些维修的一些市场，这一块也我们手上没有这么特别准确的一个数据。所以说这一块儿待它这块儿业务逐步的明朗一些的时候，我们再跟市场做一些做一些沟通。

当然其实这次半年度这一块儿，我们其中有一个议案也聊到了齐杰这一块，在去年到今年在跟芯陶这个静电卡盘这一块的相关的这个腔体，还有包括像控制系统这一块面就是这个机。板基板这一块相关的这个配套这一块，我们目前预计，如果顺利的话，到今年年底大概是有 2000 多万的一个收入的规模，然后明年上半年可能还有 2000 多万。就如果是说这一块，因为刚刚开始准备拓量，如果说这一块进展顺利的话，那么就意味着其节的这个半导体的这个相关的配件这一块，在半导体配件这一块开始会有这个收入体量这一块的显著的变化，就简要的补充一下。

那么第二个问题，刚才肖总有问到关于这个显示里面的 PSPI 的这个产品，我把这一块的情况也跟大家简要地汇报一下。那我刚才前面提到，其实显示今年上半年终端的这个市场其实是有一些下滑的，大概有一个百分之十四十五左右的一个终端体量的一个下滑。这个其实两方面，一个是需求这块原因，另外一块就是因为芯片涨价抑制了这个显示这块，像手机终端的一些这个产品的出货。那么即便是在这样的一个背景下，我们的这个 PSPI 的这个核心产品的销量，其实整个上半年度销量还是增长了接近 10% 的一个水平。

这个在终端不及预期的情况下，销量还有 10% 左右的一个增长，其实还是来之不易的，这是目前体量的一个情况。所以整个柔显这块显示面板材料当中，我们 PSPI 的这个收入的占比大概是占到接近四成左右，40% 左右。那么这个里面的话，就可以值得跟大家分享的有几个维度的信息吧，也是跟大家做一些补充。第一点的话，就是 PSPI 的我们目前在出货的产品在终端的这个原来是在 6 代线，现在在这个 8.6 代线，就是下一步这个往中大尺寸应用方向走的这些型号当中，比如说，比如说像我们的这个 PSPI 其实进入到了这个国内 OLED 的这一块 8.6 代线最大的厂商，像京东方这一块我们已经开始在出货，然后维信诺的这个 8.6 代线的 OLED 的 PSPI 还有 YPI 也都中标了，逐步的会开始出货。

所以说这些在 8.6 代线就是下一代应用当中的这种出货，会逐步的去带动我们这个产品销量的提升，这是第一个维度。那么第二个维度，就是关于 PSPI 的一些新品。比如说像其中欧盟和海外市场未来需求会很大的，这个无氟的这个 PSPI 这些单品上面，无氟的 PSPI 其实就是往欧洲和美国区域这一块，从 27 年开始。所有的这种 OLED 的这一块的上游的材料，必须在 TSPI 这种产品上面要无氟化，就是一些环保的需求。那么目前国内能做无氟 PSPI 的主要

就是我们一家。

那这个单品的话，其实不光国内的我刚才提到的厂商会用到，包括说像韩国市场的 LG 三星也都会用到。所以说这些新品，其实国内的其他的这个厂商跟我们之间还是有比较大的代差的。那这也是下面扩量的一些产品方向。那么除了无氟的 PSPI 之外，还有包括像比如说这个高解析度的 PSPI，高平坦度的 PSPI，还有包括像黑色的这种，TV 里面用的这个 BDBPPL 等等这样的一些新品，其实它的迭代速度也是很快的。那么柔显目前在这些新品上面，在这些 PSPI 的新品上面其实也是属于第一梯队的。

这个目前虽然收入还很小，或者说有一些在给客户送样测试，但是这个未来这一块的这个产能会逐步地会拉起来。那么第三个维度也跟大家把简要的分享一下，其实我们的这个柔显这一块儿包括 PSPI，还有包括像刚才提到的 YPI 和 ink 等等。其实现在也从去年到今年吧，尤其是今年的第二季度 4 月份和 6 月份的时候，其实在海外的韩国市场也开始有了一些边际的变化。具体的客户这一块儿我就不展开了，其实大家也都知道，韩国就是这两家，就是三星跟 LG 这一块儿，我们有一些这个产品其实开始跟那边在进行一些对接，在进行一些对接，而且已经开始在进行送样测试了。

那我想的话，整个 OLED 的市场，其实目前就是中国大概占到了一半多一点点的一个市场容量，然后韩国市场有接近全球一半的一个份额，所以两个市场合在一块儿，相当于就是终端是销全球。那么如果是说在本土，过去这几年我们整体爬坡已经起来的情况下，在韩国市场这一块还会有些这个里程碑式的这个合作。或者说在明年我们估计，就是目前我们可能不方便说得特别具体，就是在韩国市场这一块的，我们有几款产品其实已经开始启动了这个验证工作。

我们预估如果顺利的话，想在明年开始这块开始有订单的突破，明年。所以说这个的话其实都是我们这个竞争力的一个体现，包括说下一阶段在 PI 这些单品上面持续上量的一个体现。简要地从刚才的这个新品，国内的 8.6 代线以及韩国市场的突破这一块，简要地给大家补充一些信息。

肖隽翀 国泰海通电子分析师：

谢谢平总。平总，我能不能再请教一个事儿？就是刚才那个零部件那边，然后我们现在主要是跟着新品那边进去的，对不对？我可以理解为其实这块的话，就是未来比如说往三五年来看的话，它其实会分为就是跟着新的一些设备或者零部件，然后进去，还有就是一块儿就是维修那一块儿的一些换新的这么一些增长点，对吧。就是所以这块的话，您刚才讲的那个 2000 万是说我们匹配的是那个静电卡盘，我们的这个控制这边的一些控制器相关的一些业务，然后就能做 2000 万吗？

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

是的，就是刚才我简单地说吧，就是说从其杰目前半导体这块业务实际上是两个维度。一个维度就是直接面向半导体的客户晶圆厂的，那么这一块就分为一些新品市场和一些这种芯片的解密，这一块的二手或者说叫维修市场这一块的话它两边都有，其中也包括一些新品。那么还有一块，就是我刚才提到的就是给新淘这一块儿，它的这个静电卡盘控制温区这一块，提供相关的这个基板和腔体，包括一些测试系统的，这个也是他目前可能会走的还比较靠前吧。

收入这一块会有一些下半年会开始有一些边际变化的部分。

肖隽翀 国泰海通电子分析师：

那刚才亚威总不是有提过一个就是小几百万的那个营收吗？是目前已经实现的对吧？你刚才讲那个 2000 万是今年下半年然后会可能会可能去实现的，可以这么理解吗？

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

有的，对，刚才亚威说的那个部分是他直接面向客户的，已经实现的部分，然后我补充的是跟新潮这块下半年配套的，我们争取会有两千多万的一个收入吧，就是如果顺利的话。

肖隽翀 国泰海通电子分析师：

哦，那这个量好大哟。好的，谢谢您。感谢平台总、亚威总、各位领导，谢谢。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

肖总。

会议助理 1：

好的，感谢领导的耐心解答。下面有请电话尾号六零七二的参会者进行提问，请您优先提供您的姓名和机构名，请发言，谢谢。

刘来珍 银河证券分析师：

杨总好，陈总好，那个我是银河证券的分析师刘来珍。问两个方面的问题。首先问一下，那个咱们的 CMP 材料这一块，有没有大概按照比如说，存储客户下游的存储客户大概会占到多少的一个比重？那以及对咱们整体的这个增长的拉动力如何？那接下来怎么展望？

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

抱歉，我确认一下您的问题。对，您问的是那个抛光垫这一块的客户结构，存储和逻辑的一个大概出货的一个市场份额的结构是吗？

刘来珍 银河证券分析师：

对，就是 CMP 材料吧，抛光垫和抛光液。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

对。我们这一块儿其实就抛，比如说 CMP 环节有几款材料，一个是抛光垫，抛光垫这一块儿其实逻辑跟存储的差异不大，可能在各自对半左右吧，就大概是这样，就但是，就是存储这一块儿的话，它的这个增长应该来说可能会比逻辑这一块要更加迅猛一些，因为它的这个一个就是它的这个料耗，就是单位产出的料耗要高一些，另外还有一个原因是因为它的品类少，但是它的品类比较集中，更容易上量。这是抛光垫这一块儿，然后抛光液这一块儿，抛就是鼎龙的抛光液和清洗液可能存储要略多一些，在个百分之六七十左右吧，会比抛光垫这一块儿在存储的客户的占比要稍稍高一些。

就目前存量部分大概是这样一个结构。

刘来珍 银河证券分析师：

明白，谢谢杨总。我再问一下咱们光刻胶那块儿，就是目前从你们就是服务的下游客户来看的话，就是客户端，现在这个高端晶圆光刻胶这块儿面临的一个供应情况怎么样？不知道海外是不是有一些限供什么的。然后咱们这个光刻胶也有一些出货了，现在就是说可能对于今年全年大概的一个收入的展望，还有就是毛利率大概是一个什么样的一个情况。对，就这个问题，谢谢。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

首先从客户的角度来说，因为我们在 CMP 环节这个客户的这个响应度还是服务得非常好的，所以现在国内的客户其实也给了鼎龙在光刻胶这个产品这一块大量的一个验证的机会。那么因为有验证才可能会有这个销量的突破，这是一个大的背景。那么目前的话，我们这一块对接的客户应该是我看到的市场数据，应该是目前是超过了 15 家，就整个今年上半年度，这其中囊括了像中芯、华虹。还有像长存、华虹这样的头部的存储和晶圆厂，这个大家如果有感兴趣的话，可以跟下游去做一些交流。

那基本上客户覆盖度这一块还是比较 OK 的。当然我们这里面也会有一些型号上的一些差异，会有一些重点客户可能跟进的品类和速度响应更快一些。因为这个产品在现在在刚刚开始出货的过程当中，我们也不太可能说所有的客户任何型号我们都接。所以我们目前接的主要都是一些客户端量稍稍大一些的，这个定制型号，以定制型号为主。那么定制型号的好处就是说，你一旦客户验证这一块通过了，其实客户的需求和订单是不愁的，这是目前的一个客户情况。

那刚才有提到这个

鼎龙股份财务总监姚总：

毛利的情况。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

这个财务总监来答吧。其实我。

鼎龙股份财务总监姚总：

我先说一下，因为整个大家也比较关心，整个光刻胶上半年的收入大概是在 400 万。那么从现在七八月份的推进的出货的情况来看的话，每个月应该也有个 100 多万，所以预计全年应该是有个一两千万的一个收入的，财务的一个确认的一个收入的体现。那么说从我们现在每个月的这个收入的情况，我们觉得抛光这个光刻胶的出货还是比较稳定的，因为现在也是今年刚刚量产，所以我们在对大批量出货的这一块是非常谨慎的。所以说前期没有说追求这个一下子把这个量上得特别猛，所以说就是基本上是稳步的分节奏的在出货。

这是一个，然后因为现在的出货量并不是很大，所以整个毛利率目前的一个看的话，它不具有太多的一参考性。那么财务这边也是根据现在出货的这个量和品类，我们也在去做核算，可能未来合适的时候再跟大家去披露这个事情好不好。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

那我就着这个事儿再多补充一句，就是根据鼎龙过往这一块儿做其他半导体材料的一些经验，

刚才姚总也说了，因为目前的这个量这一块儿还不是特别具备规模性，所以我们手上当然也有毛利率了。但是跟大家沟通也担心有误导，而且也不是特别有代表性。但是我们可以肯定的一点就是说，晶圆光刻胶这个项目无论是从客户的终端的这个需求的紧迫度，它的整个市场容量，包括说我们自身对自身产品的一个信心，以及我们对上游核心原材料这一块的控制，可以肯定的一点就是这个产品一旦有一定的这个规模的时候，我们的毛利肯定是很高的，这个我们还是有信心的，也跟大家补充一下。

鼎龙股份财务总监姚总：

熟悉我们的知道，我们的产品如果毛利率过低，我们也不会做呀，这个。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

对我们还是有信心的。稍微补充一下，合适的时候有一定量的时候，如果在市场条件允许的情况下，我们也会跟大家做一些这个这方面的信息的沟通。

刘来珍 银河证券分析师：

好的，好的，谢谢杨总和姚总，我就以上问题，谢谢。

会议助理 1：

好的，感谢领导的耐心解答。下面我们再播报一次语音提问方式，看看线上还有没有投资者想要和公司领导进行交流。

会议助理 2：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

这个问题我觉得投资人可能关注度很高，其实前面我们分享了从这个业务这一块态势来看今年下半年的一个展望。那我觉得目前可以说的就是说，今年年初其实我们也定了整体的一个利润导向的一个调子，就是说利润这一块肯定是一个 11 亿加的一个水平。那这也是我们股权激励这个设定的一个归母净利润的一个目标。那从今年上半年的完成情况，其实目前时间过半是利润过半的。然后根据往年的这个节奏来看的话，我们也认为下半年的这个整个的利润导向会高于上半年，所以今年肯定会超预期地去完成这个 11 亿加的一个水平。

这是第一点我想分享的。那么第二点的话，就是关于明后年的这个展望，其实我们日常在跟机构投资人和股东我们做交流的时候，一般我们不是特别建议大家按照年度这一块来猜，因为终端这一块的这个市场扩扩量晶圆厂，包括显示这一块一个扩量的一个节奏，其实有时候会跟预期有一些不一样。所以我们一般建议大家第一就是把时间维度适当的拉长一些，比如说看到这个三年后，或者是说看到 2030 年，因为这一块的这个市场终端需求的这个量的话，保守的估计在现有的这个存量基础上，半导体基本上材料都要翻倍。

起步都是翻倍，所以这个维度上来看的话，拉长一点时间来看，更容易去找到未来几年增速的一个方向和节奏。那么第二点的话，就是按照我们往年的这个经验，其实目前公司也没有

对明年和后年做一些细分结构上的一些拆分，我们一般的话是在年底的时候或者说第二年年初的时候，根据四季度和一季度的展望来预判全年的一个表现。所以说我觉得，因为现在还是八月份，时间还稍稍有点早，我们也想看看下半年，尤其是三四季度这一块一些边际的变化，再跟大家去展望明年和后年一些明细年份上的一些表现。

但我觉得整体来说吧，就是鼎龙在过去的三到五年的时间，其实我们在以半导体材料为主的这个创新平台搭建这一块，其实我理解是做了大量的工作的。那目前的话，从整个投入上来说，随着钱江和仙桃这一块产业园的陆续的投产，那其实另外两个产业园这一块的这个产能利用率，目前其实还在一个爬坡的过程当中。另外的话，像刚才提到的这个晶圆光刻胶还有封装的这些材料，其实也是在一个孵化逐步走量起量的过程当中。所以我们觉得这个资本化的开支这一块，去匹配这个产能这块逐步释放的一个节奏，我们未来这两三年的时间，其实利润整体往上走的一个导向，我们觉得还是非常有信心。

但是这个里面具体的这个利润增长的这个斜度大概是一个什么样的状态，我们在现在这个点上面可能没有办法跟大家分解得特别细吧。然后借着这个最后这个问题，因为今天电话会我看一下时间也比较长了，我们就简单地先回答到这儿。然后也很感谢吧，很感谢投资人和股东对于鼎龙这一块我们长期以来的一个支持和关注。我想其实过去这三五年的时间，我们内部，无论是管理层、研发还是市场同事，从心底里来说，我们其实过去这三五年非常忙。非常忙，那我们也认为这种过去的三五年这种忙的这个节奏，能够去帮助公司在这种核心材料赛道上面，在这个关键的应用窗口、国产窗口打开的这样一个卡点上面，去赢得一个更好的发展先机。

那过去这三五年所有做的这些努力，我们认为在未来的这个三五年会迎来这个结果这一块、好的结果这一块的一个表现吧，也希望能够获得投资人的信赖和持续的一个信心，好吧。这个也非常感谢大家。两位看看还有没有补充。

鼎龙股份投管总监熊亚威：

我这边没有了。那也非常感谢大家的这个关注。那后续有什么问题，欢迎跟我这边或者蔡总这边这个进一步的这个交流。

鼎龙股份副总兼董秘杨总：

好，那今天的电话会我们就到此结束了，谢谢大家，谢谢。

鼎龙股份投管总监熊亚威：

好，感谢大家。

会议助理 1：

好的，感谢各位投资者的提问以及领导的耐心解答，也再次感谢大家参加本次会议。会议到此结束，祝大家生活愉快，再见。