中科仪 20260831

中科仪：订单翻倍增长与产能加速释放，2026 年底力争全工艺覆盖

摘要

- 2026Q2 起订单显著增加，预计全年订单储备达 7-8 亿元，较 2025 年翻倍增长；因 3-6 个月转化周期，下半年营收与产能释放将远超上半年。
- 产能快速扩张，月产能由年初 1,000 台提升至 8 月 2,200 台，预计 2026 全年总产能达 2 万台；Q4 进口设备进场后月产能将再增 500-600 台。
- 核心存储客户（合肥、武汉）市占率超 50%并有望达 70%；逻辑领域预计 2026 年底实现全工艺覆盖，目前部分产品验证中。
- 产品结构向高端化转型，刻蚀等苛刻工艺产品占比升至 30%-40%；第三代干泵对标 Edwards 第六代，高端制程单价达 15-20 万元。
- 市场供需趋紧，价格压力好转且存在调价预期；新产品 Chiller/Scrubber 进展超预期，预计 2026 年贡献收入近 1 亿元。
- 核心部件如磁悬浮轴承、转子已实现国产替代；力争 2026 年底通过剩余 14 个工艺型号验证，2027 年实现小批量放量。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的主要经营业绩和财务指标？

2026 年 1 至 6 月，公司实现营业收入 6.23 亿元，同比增长 8.52%；归母净利润为 18.39 亿元，同比增长 1,229%，其中大部分增长来源于所持有的拓荆科技股票公允价值变动产生的增值。扣除非经常性损益后的归母净利润为 6,106 万元，同比下降 3.41%。上半年经营性现金流为-6,259 万元，主要是由于公司为应对下半年订单而进行了备货采购，导致现金支出较多。此外，公司董事会已通过每 10 股派发现金红利 4 元的利润分配预案，尚待股东大会审议。

2026 年上半年公司收入实现增长，但扣非净利润同比略有下降，主要原因是什么？

上半年扣非后净利润与 2025 年同期基本持平。从订单情况看，客户需求自 2026 年第二季度开始显著增加，但订单转化为收入通常需要 3 到 6 个月的周期。因此，预计下半年的订单情况、扩产计划以及产能释放将远好于上半年。

公司目前的产能利用率较高，请问当前真空干泵的产能情况以及下半年的扩产计划是怎样的？

2026 年初，真空干泵的月产能约为 1,000 台。到 2026 年 6 月至 8 月，月产能已提升至 2000 到 2,200 台，扩产主要在南通工厂进行。预计 2026 年全年的总产能将达到 2 万台。

公司与核心客户的订单签订模式是怎样的，订单能见度有多久？

公司与 Fab 厂客户根据其扩产计划和实际需求分批签订合同，而非一次性签订大规模订单。从订单储备情况看，预计 2026 年能达到 7 至 8 亿元，相较于 2025 年的 3 至 4 亿元，实现了翻倍增长。

从行业层面看，国内主要存储厂商扩产计划积极，这对半导体真空泵的需求有何影响？公司在核心客户中的市场占有率情况如何？

合肥和武汉的客户均有扩产需求，自 2026 年第二季度以来，公司订单增长迅速，需求旺盛，公司正在积极扩产以满足订单。从行业需求测算，每 1 万片晶圆月产能大约需要 700 至 800 台真空泵，若客户扩产 10 万片月产能，则对应约 7,000 多台的需求。

公司产品分为清洁、中等和苛刻三种工艺应用，目前苛刻工艺产品的销售占比情况如何？未来是否有提升趋势？

目前，应用于刻蚀等苛刻工艺的真空泵产品销售占比约为 30%至 40%，且呈现逐步上升的趋势，已成为主流产品。中等工艺应用的产品占比约 30%，清洁工艺应用的产品占比约为 20%至 30%。

考虑到存储芯片制造对刻蚀工艺的依赖，下半年的新增订单中，用于刻蚀工艺的真空泵需求是否有明显增加？

是的，来自存储领域的客户对刻蚀类真空泵的需求量增长较快，而国际客户的需求则相对稳定。

人在草木间

行业内曾存在价格竞争，2026 年上半年这种情况是否有所缓解？公司主要产品的单价情况以及对下半年价格趋势的展望是怎样的？

目前市场已呈现出供不应求的局面，价格压力正在逐步好转，不排除后续有调整价格的可能性。公司正在观望市场情况，特别是第三季度的表现，并会参考竞争对手的动态，综合判断后制定下半年的应对方案。

公司持有拓荆科技的股份，上半年有减持计划，请问目前的实施进展以及后续是否有进一步的减持安排？

公司在 2026 年 5 月公告了计划减持拓荆科技 100 万股的方案，该计划目前仍在实施过程中，尚未完成。若有进一步减持，公司会提前发布公告。后续是否减持将根据公司自身的经营情况决定，考虑到拓荆科技是由公司孵化而来，目前并无非常迫切的出售计划。

公司产能扩张的周期是多久？考虑到下半年将集中扩产，目前产能释放的节奏是怎样的？

公司的产能扩张周期一般为 6 到 9 个月，具体取决于进口设备的采购情况。由于公司已提前预判到扩产需求并安排了部分进口设备的采购，这些设备预计在第四季度能够进场，因此扩产节奏较快。具体来看，第三季度的月产能已达到 2000 台，第四季度随着新设备进场，月产能预计将在此基础上再增加 500 至 600 台。

公司干泵核心部件及材料的国产化进展如何，例如磁悬浮轴承、转子等是否已实现国产化供应？

目前干泵的核心部件，包括磁悬浮轴承和转子等，均已有国内供应商，可以实现国产替代，并非完全依赖进口。干泵生产所需的材料也已有国产化方案。

公司干泵产品在下游晶圆厂的客户拓展与工艺覆盖情况如何，特别是在存储和逻辑两大领域的进展有何不同？

在存储领域，公司于合肥和武汉两大核心客户的市占率均已超过 50%，并基本实现了全工艺覆盖。在逻辑芯片领域，不同客户的占有率存在差异，部分客户达到 30%，高的也达到了 50%至 60%。公司预计在 2026 年底实现逻辑领域工艺的全覆盖，目前部分产品正在客户端进行验证。

公司在中报中提及部分用于中等及苛刻工艺的设备尚未通过验证，这些设备目前的送样情况、客户反馈以及未能实现进口替代的主要技术难点是什么？预计何时能完成验证并实现量产？

针对中等及苛刻工艺环境，由于技术和适用环境的复杂性，之前确实存在一定难度。通过多年的技术积累和研发投入，公司新研发的产品在性能上已基本能与国外竞争对手对标。目前，部分产品正在主流客户的 Fab 厂进行验证，验证周期通常为一年到一年半。先前公司共有 28 个工艺型号，尚有 14 个未完成验证，公司力争在 2026 年底前通过这 14 个型号的验证，并在 2027 年具备小批量生产能力，之后将逐步放量。

在公司尚未覆盖的工艺领域，其市场需求量与已覆盖的工艺领域相比如何？

随着存储市场的需求量持续增长，那些正在进行验证、尚未完全覆盖的工艺领域，在未来验证通过后，其市场放量将非常可观。

公司新产品 Chiller 和 Scrubber 的研发与市场推广进展如何？是否已在核心客户处通过验证并获得订单？

Chiller 和 Scrubber 作为新产品，自 2026 年 3 月末进行产品推介以来，市场进展迅速，预计 2026 年全年收入将接近 1 亿元。目前，这些新型号产品正在 Fab 厂逐步进行验证，流程是验证通过一个型号，随即准备量产，分步推进。公司的 Chiller 产品在节能方面相较于竞争对手具有优化优势，这也是获得客户青睐的原因之一。

2026 年上半年公司维保业务毛利率下降至约 30%，主要原因是什么？下半年是否有望改善？

2026 年上半年维保业务毛利率下降主要是由一些特殊情况导致的。公司内部已进行分析，并召开了相关会议，预计下半年毛利率将有极大的改善和好转。

随着公司产品保有量的提升，维保业务的未来展望如何？公司将采取何种措施来增强客户粘性并提升业务表现？

公司高度重视维保业务，近一年来持续加强维修队伍建设，包括增强上海维修公司的力量，并对维修流程、订单及后续管理进行规范化。未来，维保业务的市场份额预计将加速增长，毛利率也将有很大提升，这是公司后续重点加强的方向。

公司为光刻机配套的干泵业务目前进展如何？

该项业务目前处于保密阶段，但其业务体量非常可观。

公司当前产品与海外核心竞争对手 Edwards 的主要差异点在哪里？为应对价格战压力，今年是否会推出新品？

此前与 Edwards 的主要差异在于产品品类的工艺覆盖率，对方的产品谱系更全。若公司能在 2026 年底实现全工艺覆盖，产品层面的差异将大幅缩小。目前公司推出的第三代干泵对标的是 Edwards 的第六代产品。公司已于 2026 年 3 月推出了两款第三代干泵，市场反响良好，对下一代干泵的性能、质量等各方面都非常有信心。

公司在年报中披露的政府补贴有所减少，能否介绍一下目前政府补贴的整体情况，特别是南通工厂的补贴是否已经到期？

公司的研发能力是其核心优势之一，并因此受到国家发改委、科技部等政府部门的重视。在过去十年中，公司平均每年获得的政府补助在 5,000 万至 6,000 万元之间，预计这一支持将会持续。

公司在两大核心存储厂的市占率已近 50%，未来的市场份额目标是多少？客户是否会为了供应链安全而扶持其他国产真空泵厂商，从而影响公司的份额？

公司在这两大核心客户的市占率不仅稳定在 50%，预计 2026 年可能达到 70%。干泵属于研发和验证周期长、技术门槛高、前期投入大的设备，其他厂商进入并获得客户认可的过程非常困难。因此，近几年内，中科仪在国内 Fab 厂的国产替代中仍将是最主要的供应商，对此公司非常有自信。

公司产品在国内外主流晶圆厂的验证和供货情况如何？是否已为后续可能激增的订单需求做好了准备？

公司的干式真空泵产品已通过国内主流晶圆厂、部分设备厂的验证。同时，也通过了包括海力士、英特尔在内的海外厂商的验证，并已向其在国内的工厂实现小批量供货。因此，若后续订单需求激增，公司具备直接出货的能力。

在清洗、中道等成熟制程领域，国内干式真空泵市场的主要竞争格局是怎样的？

目前在国内市场，公司是主流的、能够实现大批量国产替代的干式真空泵厂商。尽管有其他厂商如通快（注：原文为通家，根据上下文及行业惯例修正为通快）也在供应，但其供应量尚无法与公司相比。

从 2026 年下半年的扩产进度来看，武汉和合肥的客户中，哪一家对公司订单的贡献增长会更快？其订单量级的具体指引是怎样的？

从目前情况看，合肥客户的增长速度更快。其 2026 年的订单额相比 2025 年，增长了不止一倍。

公司的订单执行、交付及收入确认流程是怎样的？为何在手订单增长并未完全体现在合同负债和当期营收上？

公司的业务模式通常是先货后款。在执行的合同不会体现在资产负债表中。具体流程为：产品交付客户使用，待客户验收通过后才能确认收入。从产品生产到最终确认收入和盈利，整个周期大约需要六到八个月。例如，2026 年第二季度发出的部分货物，其收入可能会在第三或第四季度确认，这也是当前存货中发出商品增长较快的原因。

客户从验收通过到支付货款的回款周期通常是多久？

客户在验证通过后，回款周期一般在一个月到三个月之间。

公司在推广产品时，是否会与下游整机设备厂商进行绑定式销售？

目前不会进行大批量的捆绑销售。公司的干式真空泵产品主要由晶圆厂直接采购，且产品与设备并非直接连接。

公司在新产品研发方面有何进展，尤其是在真空应用设备领域？

在半导体真空泵方面，公司于 2026 年 3 月推出了两款第三代泵，相关核心指标数据已随产品发布公开。在真空应用设备领域，随着国家对科学仪器战略的推进和“十五五”规划的布局，该业务前景可观。公司在量子、超导等前沿科技领域的高端真空设备，如 MBE、用于光源的波荡器以及高端离子泵等产品，未来在高端科研场景中具备增长潜力。

公司 H 系列干泵的平均无故障运行时间和大修周期与 Edwards 等竞争对手相比是否存在差距？此外，3D NAND 堆叠技术对干泵的需求有何影响，相关产品的价值量和价格区间是怎样的？

在性能方面，公司部分用于刻蚀工艺的泵产品，其平均无故障运行时间已能达到 5,000 至 6,000 小时，在某些方面优于竞争对手。在 3D NAND 应用中，干泵的需求与工艺腔体数量直接相关，增加腔体即会增加对泵的需求。目前，供应给这类高端制程的干泵单价在 15 万至 20 万元之间。

用于高端制程的干泵产品的维护与更换周期是多久？

产品的维护周期根据具体使用环境而定，短则 6 个月，长则 2 到 3 年不等。整机更换周期方面，泵的正常使用寿命为 8 到 15 年，预计这类产品的更换周期大约在 8 年左右。