江化微 20260831

江化微：国资入主加速上海客户导入，功能性产品驱动业绩修复

摘要

- 2026H1 营收增 17.7% 主要由半导体驱动，光伏占比降至 1% 且不再作为重点。
- 原材料上涨致利润承压，Q3 调价预计对冲 60%-70% 成本影响，大客户已基本完成谈判。
- 镇江基地 H1 营收同比增 120.65%，一期技改将产能升至 7 万吨，二期功能性产品 2026-2027 年验收。
- 上海国资入主完成，新董事长兼任华谊中央研究院院长，将整合 PSPI、清洗液等研发资源。
- 市场端借助国资背景加速切入中芯国际、华虹等上海核心客户；研发端探讨切入光刻胶等高端领域。
- 江阴基地产能利用率达 98% 极限，未来增量聚焦镇江与四川基地，功能性化学品为毛利提升核心。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况以及利润波动的主要原因？

2026 年上半年，公司实现销售收入 6.8 亿元，同比增长 17.22%，增长主要来源于半导体项目。利润总额为 5,300 万元，同比下降 3.4%；扣除非经常性损益后的净利润为 4,200 万元，同比下降 2.64%。每股收益为 0.1,217 元，净资产收益率为 2.36%。利润下降的主要原因是原材料价格上涨。公司已向下游主要客户发出涨价函，并经过谈判，大部分大客户已同意提价，涨价幅度与原材料上涨幅度基本一致。但由于存在时间差，即原材料价格上涨一个季度后，公司才能向客户提供资料、履行审批流程并最终确认调价，因此涨价的收益未能完全体现在上半年财报中，预计将在第三季度报告中有所体现。此次价格调整预计可对冲掉大部分（约 60%-70%）的原材料成本上涨影响，但无法实现 100%对冲。

公司江阴、四川、镇江三大生产基地的产能利用率现状如何？在股东变更为上海国资后，公司在华虹、中芯国际等核心大客户的导入方面有何新进展？

各生　基地的产能利用率均有显著提升。江阴基地因不处于化工园区，产能利用率已达98%左右的极限，后续将通过质量可控的OEM方式稳定产能。四川基地产能利用率稳步提升，2026年上半年销售收入达1.35亿元，同比增长14.4%；该基地未来的发展重点除了提升现有产能利用率外，还将拓展面板领域的功　性化学品，部分新产品已通过大客户测试。镇江基地　产能利用率大幅上升，2026年上半年销售收入达1.1亿元，而2025年同期不足5,000万元，同比增长120.65%。公司计划对镇江一期进行技术改造，将产能从5.8万吨提升至约7万吨，技改方案在保留硫酸、氨水、盐酸等主流产品的同时，将原有的剥离液产能释放用于高端NMP回收，并新增硝酸、定制级AMP以及市场畅销的盐酸和氨水产能。未来公司的产能规划将主要围绕镇江和四川工厂展开，产能爬坡速度将逐步加快。关于新股东导入方面，董事会变更已于8月28日正式完成，上海国资方面将组建专门小组对接相关事宜，预计会加速在上海地区核心客户的导入进程。

在公司控制权变更后，新任董事长及国资股东对公司未来的战略规划和布局是怎样的？

股权激励计划已在讨论酝酿阶段，但具体方案尚未公布。新任董事长商周聪同时兼任上海华谊中央研究院院长，该研究院具备清洗液、PSPI及同位素等相关领域的研发能力，并拥有硕士培养资格。未来，公司计划以上海华谊中央研究院为技术基础，整合双方优势，共同选择和发展新产品。近期将会公告相应的战略规划。上海华谊集团的人才储备丰富，此次人事安排体现了高层的战略意图。

公司的产品调价是否能够完全覆盖原材料成本的上涨？

产品调价难以完全覆盖成本上涨。对于VIP大客户，价格调整的响应速度较快，大部分头部企业已完成谈判。然而，对于一些小型客户，价格传导较为困难。因此，调价不能完全覆盖原材料上涨带来的全部风险。对于未能覆盖的部分，公司将通过技术改造和提升管理效率等内部措施来优化成本。

面对中巨芯、兴福电子等同行的产能扩张，当前行业的竞争格局如何，公司的竞争优势体现在哪些方面？

同行扩产的主要是电子级硫酸、氨水等大宗化学品。相比之下，功能性化学品因其配方具有保密性和技术难度，难以进行大规模扩张，且下游客户对此类产品有较强的依赖性。公司在功能性化学品配方开发方面，会与大客户签订协议，实现知识产权共享，从而绑定客户关系。公司在大宗化学品方面的策略是，待镇江和四川基地的产能利用率提升后，再考虑新增项目。未来，公司的发展重点将聚焦于毛利率和科技含量更高的功能性化学品。

镇江基地二期项目的具体建设进展情况如何？

镇江二期项目分两个阶段建设。第一阶段的三个产品——氨水、双氧水和异丙醇，合计产能 2.5 万吨，已于 2025 年完成验收并开始量产。目前，氨水市场反馈良好，异丙醇尚处于客户导入期，未形成大规模销售，产能利用率相对偏低。第二阶段包括电子级蚀刻液、硝酸、铝蚀刻液等功能性化学品，计划在 2026 年至 2027 年间分批完成验收。由于湿电子化学品行业存在较长的客户导入期，从产能建成验收到实现大规模销售通常需要 6 个月到一两年时间，公司正努力缩短这一周期。

公司与无锡海力士等外资厂商的业务对接进展如何？

无锡海力士是公司重点关注的客户。目前公司正通过多种渠道积极推进合作，包括本土团队接洽以及通过韩国的合作伙伴进行沟通。尽管目前尚未获得大规模订单，但考虑到公司在地理位置上具有邻近优势，随着无锡海力士新工厂的建设和产能利用率的提升，预计在不久的将来会有合作机会并获得订单。

公司在功能性湿电子化学品领域主要聚焦哪些品类？与华谊集团整合后，在产品研发方面有何新动向？

公司在功能性产品领域主要聚焦于硅蚀刻液、铝钼蚀刻液、旋转蚀刻液、铜规划相关的玻璃液以及正胶显影液等能够实现更高技术等级的产品。这是在与华谊集团整合前就已明确的发展方向。与华谊集团整合后，公司已开始筛选华谊中央研究院的产品，探讨快速整合至本公司的可能性，相关工作已经启动，但具体成果目前尚不便披露。

在半导体技术节点持续演进的背景下，公司研发团队的建设以及与华谊集团后续的整合规划是怎样的？

在与华谊集团合并后，公司已与上海华谊研究院进行了初步交流，探讨了其研发团队、项目及管理体系。双方的沟通较为顺畅，未来计划大规模推进合作。上海华谊中央研究院具备深厚的化工研发背景，能够培养硕士研究生，拥有众多教授级博士人才，并且半导体领域的研究是其重点方向，也是上海市赋予的重要任务。新一届董事会成立后，将重点研究如何将华谊中央研究院的研发平台与江化微的生产平台进行有效整合，目前来看，双方的合作点较多。

从 2026 年七八月份的订单情况来看，如何预判下半年下游半导体行业的需求趋势？

根据 2026 年七八月份的订单情况判断，半导体行业的需求依旧比较旺盛。公司 2026 年上半年的销售收入同比增长了 17%，预计下半年的增长率可能会超过此水

平。随着此前价格调整影响的逐步消化，预计下半年业绩将有良好表现。

公司产品的价格调整机制是怎样的，是与客户采取一单一议的方式，还是签订半年度或年度价格协议？

公司的定价模式主要有两种。一种是与下游客户签订战略合作协议，但客户会按月下达次月的具体订单，明确交货周期和价格。另一种模式是在战略协议的商务条款中明确规定，当参照某个指数的原材料价格波动较大时，会启动相应的价格调整机制，无论是涨价还是跌价，均有章可循。

并入上海华谊体系后，除了湿电子化学品业务，公司在市场和研发方面有哪些新的布局方向？

并入华谊体系后，公司主要在市场和研发两个方面进行布局。市场方面，上海是中国高端半导体及先进制造的重要基地，聚集了中芯国际、长电科技上海工厂等众多企业，这些企业中均有上海国资的大量投资。江化微将借助这一渠道，加速切入上海本地市场。研发方面，公司已明确将与上海华谊中央研究院进行合作，该研究院前身为化工部下属研究机构，双方将在人才和项目层面展开深入合作。

2026 年上半年，公司各下游应用领域的销量及盈利情况如何？

公司目前主要聚焦于半导体、面板和光伏太阳能三个领域。其中，光伏太阳能业务的收入占比已降至 1%左右，不再是发展重点，目前仅与少数头部客户维持合作。面板领域的业务量相对稳定，主要合作客户为京东方、惠科等大型企业。2026 年上半年整体 17.7%的业务增量主要来源于半导体领域。未来，公司将持续加强半导体客户的拓展，通过提供功能性化学品来稳定并进一步提升整体毛利率。

公司是否会与华谊集团在上游原材料采购方面进行合作？

华谊集团自身生产多种大宗化学品，其生产基地主要位于广西防城港和上海。如果华谊的产品在成本和质量上具备竞争优势，公司会优先考虑采购。但由于公司产品品类多、单一品种的原材料采购量并不大，华谊方面目前并未强制要求公司必须采购其产品。因此，未来的合作将主要基于市场化原则，即在成本有优势且技术能得到保障的前提下，才会进行采购。

公司对 2026 年下半年及未来两年的经营目标有何规划？

初步的经营目标是要求实现较快增长。目前，详细的战略规划仍在讨论和制定过程中，已形成几版草案但尚未最终定稿。待方案成熟后，会通过董事会发布正式的战略规划。可以确定的是，公司未来的产品研发和资金投入都将得到有力保障。

在并入华谊集团后，公司对未来的发展有何展望？

公司自 2001 年成立、2017 年上市，历经股权变更，现已并入华谊集团，这被视为长期且稳定的一站。华谊集团收购江化微的目标是打造上海半导体产业链的闭环。华谊此前曾尝试自行开展电子级化学品业务，但为满足上海市政府在时间进度上的战略要求，最终选择通过资本市场收购江化微。收购完成后，华谊有详细的战略计划，首先是进行市场资源整合；其次是技术整合，与上海化工研究院的半导体研究团队进行合作，并已考察了其从事光刻胶代工的氟化工相关业务；未来还将在资本市场层面研究切入光刻胶等更高端产品的可能性。尽管详细的战略计划尚未最终制定，但可以预见，在经历了初期的自主摸索和奋斗后，公司在上海国资委的支持下将迎来腾飞发展的时刻，力求为资本市场带来良好回报。

人在草木间