

证券代码：688733

证券简称：壹石通

编号：2026-007

安徽壹石通材料科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他
参与单位名称	通过线上文字互动、公司 IR 邮箱等方式参与由上海证券交易所主办的“科创板 2026 年半年度新材料行业集体业绩说明会”，并对公司进行提问的投资者。
日期	2026 年 9 月 18 日
会议形式	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）线上文字互动、公司 IR 邮箱
上市公司 接待人员姓名	董事长、CEO：蒋学鑫先生 独立董事：陈矜女士 副总裁、财务总监：张月月女士 董事会秘书：邵森先生
投资者关系活动 主要内容介绍	公司已于 2026 年 8 月 27 日披露了公司《2026 年半年度报告》，为便于广大投资者更全面深入地了解公司 2026 年半年度经营成果、财务信息等具体情况，公司于 2026 年 9 月 18 日（星期五）15:00-17:00 参加了由上海证券交易所主办的“科创板 2026 年半年度新材料行业集体业绩说明

会”，就投资者关心的问题线上互动交流，相关主要记录如下：

Q1：请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？

A：2026 年上半年，公司实现营业收入 4.1 亿元，同比增长 51.21%；归属于上市公司股东的净利润 1,173.20 万元，实现扭亏为盈；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-753.35 万元，上年同期为-3,147.62 万元，同比有所好转。

Q2：请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

A：公司未来盈利增长的驱动因素主要包括以下两个方面：

1、公司将持续提升产能利用率、强化规模效应，同时推动工艺创新和降本增效，并结合行业供需情况动态调整售价，持续改善盈利能力。

2、公司将持续推动产品结构优化（如小粒径勃姆石等）以及人工合成高纯石英砂、固体氧化物燃料电池等创新成果的产业化落地，加快培育满足大市场需求的的大产品，重点发力第二、第三增长极。

Q3：1.从目前订单、客户询单情况看，下游晶圆、封测端的复苏信号，在公司半导体材料业务上有哪些具象体现？
2.不同下游应用（算力芯片、存储、成熟制程、先进封装）的需求回暖节奏分化明显，公司各产品的下游客户订单结构

有什么变化？哪类场景需求修复确定性更强？3.行业复苏预期下，公司配套半导体材料的新建产能规划是怎样的？

A：公司半导体材料产品主要包括以下两类：

1、高端芯片封装用 Low- α 射线球形氧化铝产品，截至目前的送样客户数量及送样量级，较上年度有所放大，但实现批量销售的时点尚难以准确预期，后续相关产能规划将与客户验证进度、批量出货节奏相匹配。

2、人工合成高纯石英砂产品，下游用户主要包括半导体（刻蚀环、石英坩埚等）、光纤通信、Q 布（石英纤维电子布）等领域的相关企业，目前处于市场导入期。2026 年以来正在重点推进电子级 Q 布用石英棒、半导体石英坩埚、半导体及光学用石英砵等领域的下游验证。其中在 Q 布领域，公司已使用自产的人工合成高纯石英砂进行石英玻璃棒的拉制，并送往下游 Q 布厂家进行纺丝、织布及应用性能验证。在半导体领域，公司已对接多家半导体坩埚厂商送样验证，持续进行上下游工艺磨合及优化反馈，抓住半导体行业发展的历史性机遇。

Q4：1.站在当前时点，您对下半年半导体材料下游需求复苏强度怎么判断？下游晶圆、封测订单回暖，预计在下半年哪些产品上体现得最明显？2.从在手订单、客户询单、样品送检数据来看，下半年算力芯片、先进封装、成熟制程这几类下游的需求结构会有什么变化？需求向上游材料端传

导会不会存在阶段性波动？3.围绕半导体应用环节相关材料，下半年在客户送样、验证、小批量供货方面，预计会取得哪些关键进展？

A：公司当前主营业务以锂电池涂覆材料、电子通信功能填充材料和聚合物阻燃材料为主，均为保障新能源锂电池主动安全、热管理安全以及电子通信安全的关键材料。

公司当前在半导体材料领域布局的相关产品主要包括以下两类：

1、高端芯片封装用 Low- α 射线球形氧化铝产品，截至目前的送样客户数量及送样量级，较上年度有所放大，但实现批量销售的时点尚难以准确预期。

2、人工合成高纯石英砂产品，下游用户主要包括半导体（刻蚀环、石英坩埚等）、光纤通信、Q 布（石英纤维电子布）等领域的相关企业，目前处于市场导入期。

Q5：1.结合下半年下游需求预判，公司半导体材料产能投放节奏如何规划？2.半导体材料业务 2026 年下半年营收、毛利率目标如何展望，哪些产品会成为拉动业绩增长的主力？3.公司半导体新产品管线主要有哪些，对应下游应用场景？当前重点新产品处在哪个验证阶段，2026 年预计有哪些认证突破？

A：公司当前主营业务以锂电池涂覆材料、电子通信功能填充材料和聚合物阻燃材料为主，均为保障新能源锂电池

主动安全、热管理安全以及电子通信安全的关键材料。

公司当前在半导体材料领域布局的相关产品主要包括以下两类：

1、高端芯片封装用 Low- α 射线球形氧化铝产品，截至目前的送样客户数量及送样量级，较上年度有所放大，但实现批量销售的时点尚难以准确预期。

2、人工合成高纯石英砂产品，下游用户主要包括半导体（刻蚀环、石英坩埚等）、光纤通信、Q 布（石英纤维电子布）等领域的相关企业，目前处于市场导入期。

Q6: 1.当前地缘冲突叠加全球能源供给失衡，对公司半导体材料所需上游原材料的采购成本、供货稳定性带来哪些实际影响？主要哪些品类原材料价格波动最为明显？2.原材料涨价或供应紧张时，公司产品成本传导机制如何？能否向下游客户调价，调价周期、议价难度如何？3.针对原材料价格波动风险，公司有哪些应对举措？例如长协锁价、多供应商布局、上游原料国产替代、工艺降本、库存策略等，目前落地成效怎么样？4.公司半导体材料海外收入占比如何，未来海外拓展的重点区域和客户方向是什么？

A: 1、公司当前主营业务以锂电池涂覆材料、电子通信功能填充材料和聚合物阻燃材料为主，在半导体材料领域布局的相关产品主要包括高端芯片封装用 Low- α 射线球形氧化铝产品、人工合成高纯石英砂产品，目前均处于市场导入

期，海外市场暂无销售。

2、针对原材料价格波动，公司主要通过长协锁价、供应商多元化、原材料战略储备、库存动态管控、期货套期保值等方式，保障供应链安全稳定。

Q7：公司微信公众号显示：壹石通聚焦光伏产业链关键材料，重点展示合成石英砂，以及由公司合成石英砂制备而成的半导体刻蚀环、镀膜片、异形片、等离子光学镜片、等离子石英锭等核心优势产品。请问贵公司石英砂制备的半导体刻蚀环、镀膜片等产品是公司自己生产的吗？

A：公司人工合成高纯石英砂产品为您所述相关产品的上游原料，当前阶段公司以生产石英砂材料为主，下一阶段将逐步建立起相关母材及制品的自主生产能力。

Q8：贵公司的人工合成高纯石英项目，相对于矿石提纯石英，有多少成本优势？贵公司的人工合成高纯石英砂投入市场后，市场售价是多少，每吨的售价范围多少？贵公司的人工合成高纯石英，终端用户是哪些？项目投产后公司是以石英砂还是石英制品对外销售？

A：1、不同客户对于石英砂的纯度、粒度、微量元素控制等要求不一，公司人工合成高纯石英砂将根据不同产品型号、不同性能要求，进行差异化报价，早期价格不低于天然砂，并随行就市。该产品的生产成本将随着规模效应逐步降

低，相较高端天然砂具有一定的综合成本优势。

2、该产品的下游用户，主要包括半导体（刻蚀环、石英坩埚等）、光纤通信、Q 布（石英纤维电子布）等领域的相关企业。

3、在销售形式上，公司将结合下游用户的实际需求，石英砂、石英母材及制品，均有可能对外销售。

Q9：贵公司的人工合成高纯石英砂能是否为公司球形硅微粉的原材料？

A：公司人工合成高纯石英砂的主要应用领域包括半导体（刻蚀环、石英坩埚等）、光纤通信、Q 布（石英纤维电子布）等，公司暂未考虑将其用于球形硅微粉的生产用途。

Q10：贵公司的 sofc 电池系统能否作为重卡、大型船舶、舰艇等大型运输工具的动力系统？是否在军事领域有应用价值？如果有，鉴于目前造价成本较高，其他方面商用化较难，建议优先考虑军工领域。

A：公司 SOFC 产品在应用场景方面，目前重点专注于分布式发电需求，国内市场主要对接高能耗工厂、产业园区等大型用电及热电联供场景，东南亚、欧美市场主要对接离网地区发电需求。对于您提出的建议，公司将认真考虑。

Q11：公司中报口径目前 low-a 球铝仍为“样品级销售”。请问截至当前，送样客户数量及单次送样量级较二季度是否

有明显放大？200 吨/年规划产能的爬坡节奏与下游批量订单的衔接如何安排？预计最早何时可确认进入“批量级销售”阶段？

A: 公司高端芯片封装用 Low- α 射线球形氧化铝产品，截至目前的送样客户数量及送样量级，较上年度有所放大，但实现批量销售的时点尚难以准确预期，后续相关产能安排将与客户验证进度、批量出货节奏相匹配。

Q12: 市场上有传“公司产品已通过三星、SK 海力士双重验证，并有望于四季度开始量产”。能否说明该说法是否属实？公司在 Low- α 球铝上相较主要竞争对手的进度差异如何评价？

A: 1、公司高端芯片封装用 Low- α 射线球形氧化铝产品已向日韩重点客户持续送样验证，部分客户的送样量级有所放大，但实现批量销售的时点尚难以准确预期。

2、公司是行业内少数能够量产 Low- α 射线球形氧化铝的企业，相关产品目前处于市场导入期。

Q13: 中报提及“产能饱满、供需紧张，不排除对部分产品、部分客户实施涨价”。请问涨价是否已落地或预计何时落地？公司对今年下半年的毛利率有何指引区间？

A: 1、勃姆石产品的涨价实施方案、实施范围及具体时点，需结合供需关系、客户结构、成本变化等因素综合评估，

如后续达到信息披露标准,公司将按规定及时履行信息披露义务。

2、受益于规模效应,公司常规粒径勃姆石产品毛利稳中有升,小粒径勃姆石产品定价高于常规产品,今年下半年以来小粒径勃姆石排产饱满,出货增速较快,有望带动勃姆石产品整体毛利提升。但未来毛利率受产品结构、价格、原材料成本及产能利用率等多重因素影响,具体经营数据请以公司定期报告为准。

Q14: 首个 8kW 示范系统计划在下半年“逐步放大运行”。请问具体的放大节奏如何? 120kW 示范工程预计何时正式投运? 面向数据中心、离网发电等场景的客户对接进展如何?

A: 1、公司 SOFC 首个示范工程项目当前正在新增安装十余台 8kW/台的发电系统,用于逐步放大验证和系统优化,持续积累运行数据,整体 120kW 的示范工程预计 2026 年年底建成投运。同时,公司也在开展 50-100kW 的 SOFC 发电单模组研发,持续放大单模组功率,为后续的规模化市场开拓奠定坚实基础。

2、目前公司重点关注分布式发电/离网发电需求,以及高能耗工厂、产业园区、数据中心等大型用电及热电联供场景。公司 SOFC 销售团队已与国内、东南亚等区域的目标客户进行商务洽谈,北美市场已启动布局规划。

关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露的重大信息。
风险提示	以上交流内容如涉及对行业的预测、公司经营展望、公司发展战略规划等相关信息，不能视作公司或公司管理层对行业趋势、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
附件	无