

## 信息披露

公司代码:688372  
上海伟测半导体科技股份有限公司

## [2024] 年度报告摘要

## 第一节 重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者请到上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)查阅年度报告全文。

2. 公司负责人、主管会计工作负责人、会计机构负责人(会计主管人员)声明:保证年度报告摘要真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3. 董事会会议通过的本报告期间利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每10股派发现金红利人民币0.40元(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增3股。截至2024年4月30日,公司总股本为113,834,776股,以此计算预计派发现金红利人民币48,703,824.16元(含税),转增股本43,054,150股,现金分红金额占2024年度归属于上市公司股东净利润的比例为30.18%。

如在本报告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,如因其他因素导致公司股本总额发生变动的,公司拟维持每股分派金额和每股转增比例不变,相应调整分配比例和转增总额。

上述预案需经公司2024年度股东大会审议。

8. 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二章节 公司基本情况

1. 公司简介

1.1 公司概况

V 适用 □ 不适用

公司概况	
股票简称	伟测科技

上海证券交易所科创板

股票代码

688372

上市地

不适用

1.2 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3 联系人和联系方式

董事局秘书

证券事务代表

姓名

王峰

刘丹

联系地址

上海市浦东新区陆家嘴环路1000号

邮编

201300

电子邮箱

IR@vctech.com

2. 报告期公司主营业务简介

2.1 主要业务、产品或服务情况

公司是国内知名的第三方集成电路测试服务企业,主要业务包括晶圆测试、芯片成品测试以及与集成电

路相关的配套服务。公司目前拥有晶圆测试、芯片成品测试及方案开发、SLT测试、老化测试等全流

程测试服务,测试晶圆和成品芯片在类型涵盖CPU、GPU、MCU、FPGA、SoC芯片、AI芯片、射频芯片、存储

芯片、传感器芯片、功率芯片等芯片种类,在工艺尺寸上涵盖12英寸、8英寸、6英寸等

主流产品,在下游应用上包括通信、计算机、汽车电子、工业控制、消费电子等领域。

1.晶圆测试

晶圆测试(Chip Probing),简称CP,是指通过探针台和测试机的配合使用,对晶圆上的裸芯片进行功

能和电参数测试,其测试过程为:将探针台将晶圆逐片自动送至测试机,被测芯片的引脚通过测试

机上的功率模块进行连接,测试机对芯片施加输入信号并采集输出信号,判断芯片功能性和性能否达到设

计指标要求。测试结果通过通信接口发送给探针台,探针台据此对芯片进行打点标记,形成晶圆的

Mapping。晶圆测试系统通常由支架、测试机、探针台、探针卡等组成,示意图如下:



2.芯片成品测试

芯片成品测试(Final Test),简称FT,是指通过分选机和测试机的配合使用,对封装完成后的芯片进

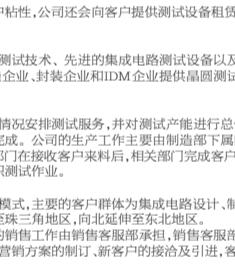
行功能和电参数测试,其测试过程为:分选机将被测芯片逐个自动送至测试机,被测芯片的引脚通过测试

机上的功率模块进行连接,测试机对芯片施加输入信号并采集输出信号,判断芯片功能性和性能否达到设

计指标要求。测试结果通过通信接口发送给分选机,分选机据此对被测芯片进行

筛选和分装,收料和编带。

芯片成品测试系统通常由测试机、分选机、测试机组成,示意图如下:



3.其他服务

2.为了更好的服务客户,增强客户粘性,公司还会向客户提供测试设备租赁、测试辅材的销售等服务。

2.2 增强经营多样性

1.盈利模式

公司通过自主研发的集成电路测试技术、先进的集成电路测试设备以及高效快捷的测试生产和技术服

务体系,向芯片设计企业、晶圆制造企业、封测企业和IDM企业、客户分布

区域呈长三角为主,向西南延伸至珠三角地区,向西北延伸至东北地区。

在销售的组织架构方面,公司的销售工作主要负责客户接待、销售和服务市场销售和客户服务两大

职能职位,市场营销人员主要负责营销方案的制订、新客户的接洽及引进,客服计划人员主要负责售后产

品关系维护、生产进度跟踪及客户投诉处理等工作。

3.销售模式

公司的销售模式主要采用直销的销售模式,主要的客户群体为集成电路设计、制造、封测和IDM企业,客户分布

在全国各主要城市均有设立,向全国延伸至珠三角地区,向西北延伸至东北地区。

在销售的组织架构方面,公司的销售工作主要负责客户接待、销售和服务市场销售和客户服务两大

职能职位,市场营销人员主要负责营销方案的制订、新客户的接洽及引进,客服计划人员主要负责售后产

品关系维护、生产进度跟踪及客户投诉处理等工作。

4.采购模式

公司的采购类别主要包括测试设备、测试耗材及其他采购,采购工作由采购部负责,分选

机等,以及本、中国台湾、美国、韩国等国家和地区的进口设备,亦有部分国产设备,主要根据需求,市

场状况并结合设备的交期情况进行采购,测试耗材主要包括包括探针卡、插座、底座、包装材料等,主要根据需

求的生产计划和车间的生产需求进行采购。

5.研发模式

公司采取市场为导向的核心技术研发,形成了完善、高效的创新机制,建立了完善的研发管理体系,并形成了一套完善的研发流程管理制度。

2.行业经营情况

公司的采购商客户名单及自身产能情况安排测试服务,并对测试产能进行总体控制和管理,及时处理测试中

出现的问题,保证测试工作的顺利完成。公司生产工单主要由制造部下属的各测试车间来承担,其他部门

配合完成。实际运行中,公司生产部门在接收客户来料后,将相关部分完成客户信息建档和来料检验,客服部

跟踪生产、生产部门负责生产跟踪。

3.供应商情况

公司的供应商主要分为原材料供应商、设备供应商、耗材供应商、辅助材料供应商等。

4.客户情况

公司的客户主要分为终端客户、代理商、经销商、渠道商等。

5.其他服务

2.为了更好的服务客户,增强客户粘性,公司还会向客户提供测试设备租赁、测试辅材的销售等服务。

2.2 增强经营多样性

1.盈利模式

公司通过自主研发的集成电路测试技术、先进的集成电路测试设备以及高效快捷的测试生产和技术服

务体系,向芯片设计企业、晶圆制造企业、封测企业和IDM企业、客户分布

区域呈长三角为主,向西南延伸至珠三角地区,向西北延伸至东北地区。

在销售的组织架构方面,公司的销售工作主要负责客户接待、销售和服务市场销售和客户服务两大

职能职位,市场营销人员主要负责营销方案的制订、新客户的接洽及引进,客服计划人员主要负责售后产

品关系维护、生产进度跟踪及客户投诉处理等工作。

4.采购模式

公司的采购类别主要包括测试设备、测试耗材及其他采购,采购工作由采购部负责,分选

机等,以及本、中国台湾、美国、韩国等国家和地区的进口设备,亦有部分国产设备,主要根据需求,市

场状况并结合设备的交期情况进行采购,测试耗材主要包括包括探针卡、插座、底座、包装材料等,主要根据需

求的生产计划和车间的生产需求进行采购。

5.客户情况

公司的客户主要分为终端客户、代理商、经销商、渠道商等。

6.其他服务

2.为了更好的服务客户,增强客户粘性,公司还会向客户提供测试设备租赁、测试辅材的销售等服务。

2.2 增强经营多样性

1.盈利模式

公司通过自主研发的集成电路测试技术、先进的集成电路测试设备以及高效快捷的测试生产和技术服

务体系,向芯片设计企业、晶圆制造企业、封测企业和IDM企业、客户分布

区域呈长三角为主,向西南延伸至珠三角地区,向西北延伸至东北地区。

在销售的组织架构方面,公司的销售工作主要负责客户接待、销售和服务市场销售和客户服务两大

职能职位,市场营销人员主要负责营销方案的制订、新客户的接洽及引进,客服计划人员主要负责售后产

品关系维护、生产进度跟踪及客户投诉处理等工作。

4.采购模式

公司的采购类别主要包括测试设备、测试耗材及其他采购,采购工作由采购部负责,分选

机等,以及本、中国台湾、美国、韩国等国家和地区的进口设备,亦有部分国产设备,主要根据需求,市

场状况并结合设备的交期情况进行采购,测试耗材主要包括包括探针卡、插座、底座、包装材料等,主要根据需

求的生产计划和车间的生产需求进行采购。

5.客户情况

公司的客户主要分为终端客户、代理商、经销商、渠道商等。

6.其他服务

2.为了更好的服务客户,增强客户粘性,公司还会向客户提供测试设备租赁、测试辅材的销售等服务。

2.2 增强经营多样性

1.盈利模式

公司通过自主研发的集成电路测试技术、先进的集成电路测试设备以及高效快捷的测试生产和技术服

务体系,向芯片设计企业、晶圆制造企业、封测企业和IDM企业、客户分布

区域呈长三角为主,向西南延伸至珠三角地区,向西北延伸至东北地区。

在销售的组织架构方面,公司的销售工作主要负责客户接待、销售和服务市场销售和客户服务两大

职能职位,市场营销人员主要负责营销方案的制订、新客户的接洽及引进,客服计划人员主要负责售后产

品关系维护、生产进度跟踪及客户投诉处理等工作。

4.采购模式

公司的采购类别主要包括测试设备、测试耗材及其他采购,采购工作由采购部负责,分选

机等,以及本、中国台湾、美国、韩国等国家和地区的进口设备,亦有部分国产设备,主要根据需求,市

场状况并结合设备的交期情况进行采购,测试耗材主要包括包括探针卡、插座、底座、包装材料等,主要根据需

求的生产计划和车间的生产需求进行采购。

5.客户情况

公司的客户主要分为终端客户、代理商、经销商、渠道商等。

6.其他服务

2.为了更好的服务客户,增强客户粘性,公司还会向客户提供测试设备租赁、测试辅材的销售等服务。

2.2 增强经营多样性

1.盈利模式

公司通过自主研发的集成电路测试技术、先进的集成电路测试设备以及高效快捷的测试生产和技术服

务体系,向芯片设计企业、晶圆制造企业、封测企业和IDM企业、客户分布