

证券代码：688596

证券简称：正帆科技

## 上海正帆科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投：吕娟、韩非、常鑫 海通证券：赵玥炜 天风证券：李泓依、陈轶珺 CPE 源峰基金：耿华 华能贵诚：郝晨光、刘畅 乾璐资本：李翔、李勇、张迪 国君自营：王添震 安信资管：姜媯媯 福鸿达投资：彭毫恬 百年保险：蒋捷 翀云资本：邹臣 华泰柏瑞：王林军 个人投资者：沈毅
时间	2022 年 6 月
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事长：YU DONG LEI（俞东雷） 总经理：史可成 财务总监兼副总经理：ZHENG HONG LIANG（郑鸿亮） 副总经理：陈越 董事会秘书：虞文颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司情况</p> <p>上海正帆科技股份有限公司成立于 2009 年，于 2020 年 8 月在科创板上市，股票代码：688596，正帆科技向客户提供“关键系统、核心材料和专业服务”三位一体的一站式制程关键系统综合解决方案，主要产品包括电子工艺设备、生物制药设备、电子气体化学品和配套的 MRO 服务。公司所服务的下游客户包括了集成电路、光伏、平板显示、半导体照明、光纤制造和生物医药等六大高科技产业。</p> <p>公司管理层按照董事会制定的战略规划和经营计划，聚焦高科技产业的装备和特种气体的研发生产，不断强化自身品牌优势、优化产品结构，积极开拓市场，提高市场占有率。未来，正帆科技将沿着三个发展维度持续扩张我们的业务。</p>

首先，由于我们的下游客户工艺复杂、产业链长，需要很多供应商与合作伙伴提供多种产品和服务，这给正帆科技提供了良好的同游扩张机会。除了正帆科技目前的主营业务和产品，我们还在积极开拓工艺设备配套模块业务、减排和循环再利用解决方案、生物工程设备与材料、制程关键系统运营一站式服务等新的业务板块，为我们的下游客户群提供更多的产品和服务。

第二个发展维度是依托 CAPEX 业务，积极拓展 OPEX 业务。除了设备交付所带来的 MRO 业务之外，正帆科技将积极拓展与客户合作的深度和广度，强化客户现场服务能力、系统运营管理能力和电子气体化学品供应渠道开拓能力，成为客户制程关键装备、核心材料与运营服务的重要供应保障平台。

第三个发展维度是依托正帆科技电子气体化学品业务的核心能力，向工业气体产业、科研服务产业、新能源产业和碳减排产业拓展我们的业务。正帆科技设备、材料与服务“三位一体”的业务模式和“产品模块”、“业务形态”、“下游市场”三个业务拓展维度为公司提供了几乎无限的发展空间，正帆科技管理层对此抱有极大的热忱与期待。

公司 2021 年年度情况：

主营业务收入 18.37 亿元，同比增长 66%，五年复合增长率 26%；扣非归母净利润 1.37 亿元，同比增长 85%，五年复合增长率 54%；归母净利润 1.68 亿人民币，同比增长 36%，五年复合增长率 54%。技术研发费用较 2020 年上升 49%。

公司 2022 年一季度情况：

主营业务收入 3.62 亿元，同比增长 111%；归母净利润 1126 万元，同比增长 1216%。新签合同为 11.6 亿元，同比增长 141%；期末在手合同超过 30 亿元，同比增长 92%。经营现金流-1740 万元，较去年同期改善 2109 万元。

## 二、问答环节

1. 从报表来看公司目前的毛利率不太高，请问公司对毛利率的看法？

答：我们的毛利反映了这个行业现在的状况。这两年毛利受压会成为一种常态，而毛利继续恶化的可能性不大，目前是一个稳定期。后面随着供应链管理改善、客户关系和服务能力的进一步提升，我们的毛利水平也会逐渐上升。

2. 请问公司现金流情况是否正常？

答：我们在同行业中的现金流情况还可以，我们的资金健康度也还是有提升空间的。虽然目前经营性现金流还是负的，但是能从这两年数据上看到我们已经改善了很多。

3. 请问公司 capex 业务的订单周期一般多久？

答：一般来说集成电路行业的项目周期会在 1 年以上，光伏太阳能项目执行周期短，很少存在跨周期（比如半年度、年度）的现象；生物制药板块业务大约 8 到 9 个月。以上估测是目前的情况，实际每年的情况都会有一定变化。

4. 去年的合同完成交付转换成收入的情况，与今年的新签订单情况相比，哪个受疫情影响会比较大？

答：交付方面，因为涉及物流等因素，肯定会受到一定程度的影响，但我们认为这部分受到的影响能随着逐渐解除封控恢复生产经营而追回来。今年的新签订单的影响会小于去年订单交付转成收入的影响。

5. 请问零部件中有哪些是进口的？

答：如阀门、管道管件等。其实国内对这些零部件有些已经达到生产条件，并且客户也希望推进国产替代的进程，但是获得国内客户和市场的认可还需要一些其他的推动条件。

6. 毛利率较低是因为公司大客户比较多吗？

答：毛利率主要受到国际供应链等因素的影响，压力向下游传递需要一定的时间。同时越是优质的大客户，其议价能力越强。随着公司管理能力的提升，净利润率还是会随着业务规模的扩大而上升的。

7. OPEX 业务中现场运维的人数有多少？是否都是长期驻场？

答：不一定都会长期驻场。人员安排可能会有几种模式，一部分人员做运营维护等一系列工作，会驻场；还有一部分人员是关键气体和关键零部件的销售，相对灵活；还有一部分做整体的 TGCM，需要看时限和模式，来判断是否驻场以及参与的人数。

8. 在光伏行业的订单中有涉及 OPEX 业务吗？

答：有的，在光伏行业订单中的 OPEX 业务，材料类的占比偏高。

9. 生物医药至 3 月底的在手合同情况如何？

答：我们 3 月底在手合同超过 30 亿，生物医药占比约 11%。我们目前认为生物医药产业会保持比较稳定的成长速度，所以我们很关注生物医药产业。

10. 公司是否在收款方面比较慢？请问收款模式一般是怎么样的？

答：我们很多项目都是工程型的，一些大项目的周期会超过 1 年。一般我们收款是采用 3、3、3、1 的模式，即 30% 预付款、30% 发货款、30% 验收款、10% 质保款。我们也在尽量规避客户资质风险。

11. 我们现在半导体设备配套业务的主要产品是什么？

	答： <b>GAS BOX</b> 。我们目前半导体设备配套业务的产品运用在光伏行业比较多，用于 IC 行业设备的认证过程相对较长一些。
附件清单	无
日期	2022 年 6 月