

证券代码：603324

证券简称：盛剑环境

## 上海盛剑环境系统科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表（2022年8月）

编号：2022-017、018

<b>投资者关系活动类别</b>	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p><b>2022年8月25日 10:00-11:00 电话会议</b></p> <p>兴业证券：史一粟、蔡屹、李怡璇、陈俊哲；嘉实基金：谢泽林； 财通资管：肖令君；诺安基金：黄友文；汇鸿资管：章雳；海南翎展：周昂；长安基金：刘嘉；人保资管：田垒；惠升基金：彭柏文；建信养老：刘洋；上投摩根：舒鹏；太平养老：张凯、姬静远；兴业基金：于峻鹿；兴证国际：刘思岐；金元顺安：张博；</p> <p><b>2022年8月25日 16:00-17:00 电话会议</b></p> <p>中信建投：吕娟、韩非、陈宣霖；易方达：胡硕倬；国泰基金：谢泓材、张阳；银华基金：方建；红土创新：杨一；财通基金：谈必成；融通基金：苏林洁；兴华基金：贺业林；方正富邦：曹卫东；中信建投基金：周紫光；浦银安盛：秦闻；东海基金：胡德军；金元顺安：王思远；太平养老：刘伟刚；人寿资管：和川；国华人寿：袁林；新华养老：邱颖；亚太财险：刘竞远；财信人寿：周娅；人保健康：利铮；恒大人寿：王晶；中荷人寿：张作兴；兴银理财：郝彪；财通资管：何智超；厦门中略：张祖良；西藏源乘：余跃芬；天铖（北京）：杨雨潭；青骊投资：郭唯嘉；厦门金恒宇：</p>

	黄健、查民；仁桥（北京）：张鸿运；星石投资：王荣亮；北京比特：徐荣正；上海途灵：赵梓峰；北京志开：张文博；北京宏道：段然；上海同犇：夏添；上海天九谛：魏静；北京鸿道：田畅；浙商证券：翁晋翀。
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张伟明 副总经理、董事会秘书：聂磊
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、2022年上半年公司经营情况介绍</b></p> <p>2022年上半年，面对国内新冠疫情反复、国内外宏观环境复杂多变等不利因素，公司积极把握“绿色科技”与“泛半导体产业国产化”两大市场机遇，积极持续拓展各项业务，总体上保持稳定增长。报告期内，公司实现营业总收入 55,167.63 万元，同比增长 23.89%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,258.32 万元，同比增长 21.15%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,676.63 万元，同比增长 25.64%。</p> <p>从市场端来讲，公司上半年在面板、IC、新能源领域有较多的业务拓展及新签项目斩获，新增订单与在手订单较为充足。</p> <p>第二季度的经营情况符合公司所处行业的业务发展规律。第二季度单季收入较第一季度环比增长达到 90%以上，上半年总体毛利率水平接近 29%，高于去年同期水平。主要原因：一方面，在疫情的压力下，公司努力优化自身的供应链管理；另一方面，在新业务拓展和实施过程中，与下游客户有效地做好商务层面的沟通，实现上游材料端价格上涨压力的传导。</p> <p>具体来看：（1）泛半导体领域：IC 领域实现收入 3.13 亿元，同比增长 62.03%，占营业收入总额比重由上年同期的 43.44%进一步提升至 56.81%。上半年项目的执行以及 IC 领域客户的中标情况较为良好；此前，市场对面板行业态度相对保守或存在部分担忧，但是从公司上半年整体经营情况来看，面板领域的废气治理业务实现同比 13.67%的逆势增长，充分体现了公司在面板领域深厚的客户基础和项目优势；（2）湿电子化学品供应与回收再生系统业务上半年实现</p>

收入 8,229.84 万元，接近 2021 年全年收入水平，CDS（化学品供应系统）与 SRS（有机溶剂回收系统）两大业务保持稳定发展。在湿电子化学品材料的研发制备方面，全资孙公司上海盛剑微克服疫情影响，全力推进研发及产线建设工作，力争 2022 年底实现小批量样品制备和客户验证；（3）泛半导体制程附属设备，该项业务以 L/S 和 LOC-VOC 设备为代表，上半年稳定发展。客观而言，附属设备业务一定程度上受到疫情防控影响，特别是部分 FAB 厂客户在第二季度进行厂务端的封闭式管理，导致客户验证、测试存在一定的延迟。上半年，泛半导体附属设备业务虽然同比保持小幅增长，但是从 2022 年全年预期来看，对收入端依然保持乐观展望。

在产能优化与布局上，上半年公司克服疫情影响，完成了华中新生产基地的建设。截至今年 7 月底，湖北孝感的华中生产基地达到试投产运营的状态，预计第三季度产能能够得到较为显著的提升。孝感工厂的投产建设，对于后续产能的优化、生产、订单的交付提供有力保障。

今年，公司在绿色科技方面的战略布局成效显著，特别是在新能源领域，新能源事业部成立不足半年时间，即成功导入以宁德时代、隆基绿能为代表的锂电池、光伏头部客户项目。截至 2022 年半年报披露日，新能源新签订单超过 1 亿元，后续有望保持高速增长，成为公司除面板和 IC 以外，新业务增长极。

## 二、Q&A

### 1、公司经营性现金流问题能否在 Q3 得到好转？

今年上半年，公司经营性现金流净流出，主要有两方面的原因：一方面上半年受疫情以及客户端自身经营情况的影响，大型国企客户的年中请款结算相对较慢，但是到下半年，回款情况会持续转好；另一方面，为了应对疫情、保障交付，公司在部分核心原材料的备品备货采购上，多以现金支付，造成上半年采购端现金支出较多。

现金流问题的解决是公司下半年重要的任务之一，基本上每周专题召开关于回款与结算的管理层会议。按照行业的客观规律，一

般会在第四季度进入到较为密集的项目验收交付结算流程，第三季度针对一些已经完工或者基本上进入到结算清算流程的项目，公司会加紧与客户端的沟通，灵活安排后续的阶段性的规划。从全年来看，现金流问题有望得到明显好转。

## **2、公司下半年订单展望？**

公司下半年整体的客户需求及部分项目推进进度不错，特别是部分头部的 IC 客户，有望陆续转化为业务订单。后期如果有达到符合信息披露要求的订单，公司会进行专项公告。

## **3、去年公司毛利率受到含氟涂料等原材料的影响，今年这一块改善情况？**

今年公司加强对含氟涂料的供应链管理，公司与国际巨头涂料厂已经有数十年的合作关系。公司属于该涂料厂在国内客户关系最紧密、友好程度最高的一批客户。横向比较来看，至少基于长期的战略合作下，公司的商务条款、价格保障、供货周期都能得到有力支持。

另外，随着自有产线新产能的投入，特别是在自动化、精细化的加工管理过程中，公司也一直在强化对生产管理的要求。随着未来涂料利用率的提升、损耗降低，综合考虑生产成本，涂料价格的波动对毛利率的冲击会进一步弱化。

## **4、目前国产化具体涉及到哪些方面？渗透率情况？**

(1) 从设备来讲，泛半导体附属设备方面公司目前主打等离子机型，突破了燃烧式机型，在研发和交付方面配套主设备，可以做到更高端制程。同时，在泛半导体附属设备上会加大其他零部件的设计和研发工作，在客户数量和质量上，今年会取得较大进展；

(2) 从材料来讲，公司聚焦于光刻胶剥离液、蚀刻液两款功能性湿电子高纯化学品。在面板和 IC 领域，该类材料较为紧缺，国产化率有提升空间。

## **5、公司面板领域业务未来展望？**

下游面板客户面临一定的压力，从全球来看消费电子需求有所

下滑，传导到国内后，面板客户对 LCD 和 OLED 投资上会较为谨慎，但是在新型显示技术包括 Mini LED、大型 OLED 等领域仍然会引领光电显示行业新一轮的投资增长。

#### **6、下游 IC 客户的建厂、扩产计划是否有所放缓？**

从公司所掌握的信息来看没有放缓，近几年是国产化突破的关键期，同时疫情原因对正常开工建设存在部分扰动，IC 客户的建厂、扩产甚至可能加速。

另外从项目质量和可持续性上来讲，产业会有结构分化，在一些偏低端的比如 4 寸、6 寸制程以及传统偏消费应用场景领域，目前存在比较明显的周期性回调和产能过剩压力。但是在功率、逻辑、存储等领域围绕汽车电子、物联网、人工智能、5G 通信等高景气新兴产业需求，客户的投资力度依然将保持非常高的水准。

总体而言，IC 可能会形成两个不同的发力点，高端制程领域投资的景气度仍会加大、加快，低端制程领域担心存在产能过剩的压力。从长远来看，公司赶上了泛半导体附属设备、核心零部件、湿电子化学品材料发展的良好时机，加上下游客户的有力支持，给国产化的装备、附属设备、材料提供验证突破的时间窗口，公司今年会加快材料、附属设备国产化的推进进度。

#### **7、公司附属设备主要以与主设备厂合作的方式导入大客户还是直接与终端客户沟通？**

公司今年会做好平衡，一方面加大与北方华创的合作，包括围绕泛半导体附属设备以及部分核心零部件持续延伸。同时非常重视并且努力去实现对终端客户的直接销售，公司今年会积极开拓下游行业头部客户业务。

#### **8、公司与长濑的技术合作以及合肥电子材料项目的具体情况？**

在湿电子化学品材料这一块，公司基于厂务端化学品供应系统 CDS 和有机溶剂回收再生系统 SRS 业务多年来的经验、技术工艺积累，特别是在回收再生方面有较为深厚积累的情况下，去年 8 月在金山化工区设立全资孙公司上海盛剑微，开始布局湿电子化学品材料

的研发、生产制造。到目前为止一年左右的时间，上海化工区实验室克服疫情影响，整体运作较为顺利。

目前，泛半导体产业化学品材料的国产化趋势备受关注，整体需求量较大。该领域的客户与公司过往所积累的客户有一定重合，客户在前期验证、技术交流、工艺指导等方面可以提供帮助。公司一方面自研配方，另外从专利安全性、知识产权合规性等角度考虑，通过日本长濑获取一些优质配方，在材料的研发生产技术上具备可行性。下一步主要为完成整个项目的生产制造，因此公司结合对客户的调研考察以及区域性的场所选择，最终落户合肥新站区。

合肥新站区有比较成熟配套的化工区，符合湿电子化学品材料生产的外部监管和合规性环境要求；合肥新站区 IC 与面板的客户资源和产业链完整程度较为理想，覆盖京东方、维信诺、合肥长鑫等泛半导体客户。凭借区域资源和客户资源的先天地理优势，合肥新站区是比较良性的投资目的地。

结合当下全球产业背景，无论是在面板还是 IC 行业，国产替代趋势明显，是泛半导体附属设备、零部件、化学品材料国产化的良好时机。从公司战略布局来讲，布局湿电子化学品材料时机已到。

### **9、废气治理系统业务新能源领域的布局及客户拓展情况？**

公司长期以来持续关注新能源领域，部分新能源客户此前已是公司的重要客户，特别是在光伏领域，公司过去主要服务于行业的龙头客户。从整体的体量上来看，公司前几年的发展以泛半导体领域为主，同时保持新能源领域持续的关注与业务交流。

近几年下游新能源，特别是光伏、锂电池领域，在“双碳”国家级战略下进入爆发期，随着绿色生产、绿色制造的政策推动，新能源领域部分头部客户对生产环节的绿色化、洁净化、安全化提出了更高的要求。

公司将加大在锂电池、光伏、储能、氢能等新能源生产领域业务推广与客户突破。公司的泛半导体工艺废气处理系统、制程附属设备、湿电子化学品供应与回收再生系统、装备在新能源领域均有广泛的客户需求和应用场景。目前公司已具备包括锂电池涂布线正

	<p>极排气 NMP 回收、除尘、真空尾气净化等厂务工艺回收利用、环保净化的工艺技术能力，以及光伏电池高浓度氮氧化物废气处理、耐腐蚀排气系统等工艺技术能力。凭借在泛半导体专业的技术研发能力、多领域成功的项目实施案例和优质的服务水平，新能源事业部成立不足半年，已成功中标“西安隆基乐叶项目”和“陕西隆基乐叶项目”等光伏行业头部客户项目。公司会继续加大在新能源产业的业务开拓，努力提升市场占有率。</p> <p><b>10、目前公司光伏、锂电池的订单是否以废气治理系统为主，预计在隆基、宁德废气处理系统里可以占到多大的份额？</b></p> <p>公司每进入一个领域，都希望在该领域创造一定产业价值，做到行业前列。从公司战略发展的角度来看，新能源行业是举足轻重的，希望更好的服务于新能源产业上下游，创造更多的产业价值。</p> <p>（本记录中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险，并且应当理解目标、计划、预测与承诺之间的差异。）</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月5日