

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10月）

编号：2022-021、022

<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>	<b>2022年10月25日 14:30-15:30 电话会议</b>  中信建投：吕娟、韩非、常鑫；国华人寿：杜新航；太平养老：刘伟刚；人保养老：周依静；人寿资管：和川；建信保险资管：李浩鹏；高毅资产：邓晓峰；兴合基金：侯吉冉；摩根士丹利华鑫基金：李子扬；交银施罗德：高逸云；兴业基金：傅畅畅；西部利得：侯文生；东方阿尔法：梁少文；民生银行：闫晓宇；苏银理财：承文嘉；华泰资管：朱荣华；北京泽铭：安晓东；西藏源乘：彭晴；上海鲸航：岳政；北京华宏：班华全；北京尚艺：张端锋；抱朴容易：吴凡；星石投资：王荣亮；上海敦颐：颜为海；上海汐泰：范桂锋；上海泮谊：窦金虎；凯石基金：陈晓晨；上海仁布：袁详；上海辰翔：张潇；厦门金恒宇：杨淋滢、郑彬；上海七曜：程海泳；大家资管：卢婷；深圳多鑫：成佩剑；上海青泮：汤照远；新沙鸿运：张姝艺；北京志开：周彬；上海途灵：赵梓峰；上海名禹：王友红；凯丰资管：黄杨；海南拓璞：俞海海；上海环懿：杨伟；汇泉基金：周晓东；上海六禾：李振江；上海仁布：赵炙阳；中军金控：杨洋；北京诚盛：完永东；上海准锦：傅明笑；北京鸿道：方云龙；北京比特资本：李翔；海通证券：刘蓬勃、卫

	<p>书根；浙商证券：翁晋翀；山西证券：章海默；兴业证券：陈俊哲；中信建投经管委财富管理部客户：余伟毅；Pinpoint Asset Management Limited: SeanLI;</p> <p><b>2022年10月25日 16:00-17:00 电话会议</b></p> <p>兴业证券：蔡屹、史一粟、张可；百嘉基金：黄艺明；达诚基金：蔡霖；华泰证券：胡知；汇鸿投资：章雳；长安基金：刘嘉；兴业基金：高观朋</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>董事长、总经理：张伟明</p> <p>副总经理、董事会秘书：聂磊</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>一、2022年前三季度公司经营情况</b></p> <p>总体而言，公司前三季度秉持发展战略，保持稳定增长。公司2022年1-9月实现营业收入9.61亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.02亿元，同比分别增长21.42%、26.48%。前三季度毛利率为28.47%，相较去年同期有明显修复，稳步提升。</p> <p>公司管理层今年工作围绕着业务结构调整、盈利质量提升、新战略业务布局三大重心展开，具体表现为：</p> <p style="text-align: center;">（1）业务结构调整</p> <p>一方面，下游泛半导体行业，特别是IC领域保持较高景气度，按照收入口径计算，公司2022年1-9月集成电路领域收入占比超过光电显示领域，与去年同期相比有较快增长；另一方面，除了在公司具有相对优势的泛半导体行业外，公司在新能源领域的业务拥有较好的订单收获及与新能源行业头部客户合作。</p> <p style="text-align: center;">（2）盈利质量提升</p> <p>今年局部疫情扰动、部分区域用电紧张等不确定性因素诱发人力成本、供应链长交期等问题，公司在此背景下仍然保持整体毛利率的正向边际提升。主要因为公司的产品结构持续优化，随着公司泛半导体制程附属设备、湿电子化学品回收与再生系统业务的发</p>

展，其收入占比持续提升，拉动综合毛利率，盈利能力表现与公司产业和产品双延伸，大力布局上游设备、材料的发展思路相符。

### (3) 新战略业务布局

今年公司新战略业务实现较多突破，一方面，制程附属设备前三季度完成了昆山租赁厂房的产能扩建和产能爬坡，目前主打的 L/S 设备累计出货量超过千台；另一方面，公司加强配套的核心零部件研发布局。总体来看，公司制程附属设备今年保持良性增长态势，有望实现规模化增长。

电子材料板块主要围绕电子级功能性湿电子化学品展开业务布局，已取得日本友商的技术授权。公司在上海化工区的研发中心和试验产线目前已投入运营，正在推进产品送样和客户验证工作。同时，积极推进公司在合肥工业区的电子专用材料研发制造及相关资源化项目。公司对电子材料业务的产品定位、布局、产业渠道、资源化回收工艺能力等方面有较强信心。

## 二、互动交流环节

### 1、从下游应用以及产品类型两个维度，对公司今年前三季度收入结构进行拆分？

1) 按下游应用行业划分：前三季度公司 IC、面板等泛半导体领域业务收入占比近 90%，新能源及其他领域业务收入占比约 10%；  
2) 按产品类型划分：前三季度公司工艺废气治理系统类业务收入占比近 50%，工艺废气治理设备、湿电子化学品供应与回收再生系统业务收入占比近 50%。

### 2、公司新能源领域业务后续的布局规划？

1) 光伏领域，头部厂商隆基、通威目前为公司重要客户，已实现产品的导入和交付，接下来会开拓更多产品与服务的应用场景；  
2) 锂电领域，公司已是宁德时代多个产品与解决方案的合作供应商，突破原有环境治理设备。综合而言，公司战略规划未来在新能源行业目标首先突破各细分领域头部客户。

### 3、新能源、面板、IC 领域工艺废气治理的技术差异？

新能源领域有关工艺废气治理的市场需求持续存在，公司基于在泛半导体领域十年以上的系统解决方案和项目经验积累、人才储备优势，从泛半导体切入新能源领域。公司结合不同新能源领域客户自身工艺与产品，提供相应产品及解决方案，具备集成化、模块化设计经验以及相关项目执行交付能力后，能够给客户id提供差异化产品，提升性价比与竞争力。从具体技术指标角度对比，不同行业间存在差异，在通风管道的抗腐蚀性、抗氧化性，产品精度、纯度等要求上，泛半导体领域客户相较新能源客户要求更高。新能源客户由于产业链更加复杂，生产过程中涉及大量的化学品溶剂，对资源回收再利用的绿色循环要求会更高。

#### **4、美国 BIS 新规是否影响公司签单节奏？**

1) 厂务端系统业务，目前部分客户处于观望状态，部分客户的新厂房洁净室和厂务系统建设加速推进。长远来看，从整个产业战略、客户决心等方面考虑，依然坚决推进国产化；2) 零部件、附属设备、电子材料类业务，外部扰动拉动了客户对国产化的验证需求，客户积极推进国产关键零部件与材料的验证和认证工作。

#### **5、公司湿电子化学品业务发展后续重心主要放在产品品类扩张还是客户项目推进上？**

在客户项目推进方面，首先突破面板领域客户光刻胶剥离液的国产化推进，叠加公司资源回收业务优势，为客户湿电子化学品的供应链安全提供保障，创造价值。

在产品品类扩张方面，公司未来计划在其他湿电子化学品材料比如清洗液、蚀刻液等产品上进一步验证，逐步提高竞争壁垒，加大国产化份额。

#### **6、公司湿电子化学品业务的团队和技术来源？**

工艺排气系统除涉及机械、数控、编程、电气等专业外，同时涵盖基础化学学科。由于工艺排气系统本身内含化学品的供应，因此公司拓展相关业务，基于原有工艺设计与研发技术团队，开拓化学品供应系统 CDS 与有机溶剂回收系统 SRS 业务。公司利用对基础

	<p>化学的理解，基于产业、客户、原有的技术储备继续向前延伸，具备化学品装配、生产、调配等能力，根据客户需求进行配方实验。除公司原有团队外，公司积极吸纳国内外团队和人才，获得日本长濑化学提供的配方支持。</p> <p>凭借自有团队实力及外部合作技术支持，公司对功能性湿电子化学品业务具备信心，因此在合肥投建电子专用材料研发制造及相关资源化项目，力争未来产品辐射华中区域客户。</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11月4日