

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（2023年4月）

编号：2023-004、005

投资者关系活动类别	<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> ）
参与单位名称及人员姓名	<p>2023年4月26日 10:00-10:50 电话会议</p> <p>兴业证券：史一粟、蔡屹；长城财富资管：杨海达；南方基金：毛瑞丰；嘉实基金：陈振兴；永赢基金：蔡霖；金鹰基金：陈炜钊；瑞达基金：雍秉霖；西部利得基金：侯文生；兴业基金：赵昕蒙；工商银行：曹莹菲；</p> <p>2023年4月26日 15:00-16:00 电话会议</p> <p>东吴证券：袁理、任逸轩、谷玥；平安银行：刘颖飞；上海国理投资：岳政；敦和资管：李乾；海富通基金：踪敬珍；南方基金：雷嘉源、张磊、应帅、毛瑞丰；Blackrock：Alex 唐；合晟资产：徐华；Point72：白杨；国新资管：谈军；中信建投基金：吴广浩；青岛金光紫金：雷静；安徽明泽投资：魏莹莹；圆信永丰：刘诗涵、汪萍；汉享投资：叶涛金；汇添富：段宇轩、刘伟林、陈潇扬；瑞达基金：杜宇；竑观投资：朱戈宇；长江养老：高观朋；兴银基金：郑皓轩；平安理财：林李涛；深圳小池资本：邓雄博；泽茂投资：童泽欣；兴业基金：赵昕蒙；富国基金：蔡耀华；交银施罗德：高逸云；PICTET：许汪洋；融通基金：姚珪；上海旌华投资：</p>

	任少华；万博兄弟资管：徐治翔；国华人寿：鞠龙；粤民投：易建军；中科招商：张东东；生命保险：李燕玲；华安基金：陆奔、钱坤；星石投资：王荣亮；招商基金：文雨；华泰证券：胡知；
上市公司接待人员姓名	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;">一、2022 年及 2023 年第一季度公司经营情况</p> <p>公司致力于为光电显示、集成电路、新能源等高科技产业客户提供绿色生产综合解决方案。主营业务涵盖工艺废气治理系统解决方案、制程附属设备、湿电子化学品供应与回收再生系统等，同时积极布局电子材料等业务。2022 年公司全年实现收入 13.28 亿元，同比增长 7.74%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.30 亿元，全年新增订单含税总额 15.85 亿元，同比增长 10.21%；2023 年第一季度公司实现收入 2.64 亿元，同比增长 39.20%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1,754.87 万元，同比增长 36.15%；同时，公司毛利率实现稳步提升，2022 年全年及 2023 年第一季度毛利率分别为 28.01%、28.14%。总体来看，2022 年，公司克服了复杂多变的外部因素，全力稳住基本盘，实现新发展。</p> <p>从管理层的执行角度来看，2022 年公司的重点工作聚焦于业务结构调整、盈利质量提升、新战略业务突破等方面。</p> <p style="text-align: center;">（1）业务结构调整</p> <p>2022 年公司集成电路领域业务保持较快增长态势，该领域收入占比超过 50%。同时，2022 年作为公司新能源领域业务发展的元年，在头部客户的导入以及重点项目的获取和实施等方面进展顺利，2022 年全年实现新增订单约 2.46 亿元，实现收入约 1.97 亿元，同比增长 262.61%，占主营业务收入比重近 15%。</p> <p style="text-align: center;">（2）盈利质量提升</p> <p>2022 年受宏观因素扰动，以及人力成本、核心原材料价格上涨等一系列挑战，公司秉持“产品延伸+行业延伸”的发展战略，设备类</p>

等非废气治理系统类业务不断发展，收入结构、产品结构不断优化，盈利质量有所提升。

(3) 新业务布局

设备类业务中，制程附属设备业务作为公司的业务发展重点方向之一，同时公司进一步向前延伸布局核心零部件相关业务，目前研发已取得一定进展；在材料类业务方面，2022年8月，北京盛剑微、上海盛剑微就适用于 FPD 的剥离剂和蚀刻液，与长濑化成株式会社达成技术使用合作。同时，公司在合肥新站高新区投建并推进“上海盛剑电子专用材料研发制造及相关资源化项目”。2022年，公司克服多重外部困难，全力保障上海化工区研发及产线建设工作，目前已基本具备生产条件，并已经启动面板行业客户的光刻胶剥离液送样工作，并取得积极反馈。

二、Q&A

1、公司在下游集成电路、光电显示、新能源领域业务的市场地位情况？

从对工艺废气的处理要求和标准来看，集成电路领域高于光电显示领域，光电显示领域高于新能源领域。目前公司在光电显示领域工艺废气治理业务的市占率优势稳固，在该领域与大客户保持深度合作关系，积极跟进客户新技术、新工艺。

公司在集成电路领域加大业务拓展，取得显著成效。2022年实现收入 69,224.08 万元，占主营业务收入比重进一步提升至 52.20%，为公司业绩增长持续注入动能；2022年新增订单含税 97,897.68 万元，在集成电路领域的市场占有率实现较快提升。随着公司在该业务领域重点客户实现突破，后续市占率有望进一步提升。

新能源领域由于竞争格局相对分散，公司在该领域的战略更多聚焦于将公司现有的更高制程、更高标准的产品针对新能源领域进行定制化开发，通过产品差异化实现订单的获取和业绩的转化。

2、集成电路领域的工艺废气治理是否仍具有较大的国产空间？公司在该领域的主要竞争优势？

目前国内下游泛半导体客户对供应链国产化的安全意识越来越高。同时，公司凭借过往积累的优质客户资源和项目经验，通过与客户工艺匹配，在后续的项目推进中具有先发优势，国产化率与市场份额会相应提升。

公司的主要竞争优势体现在，公司具备半导体领域相关业务对应的全套认证，同时公司具备生产制造能力，贴近客户布局制造基地，与客户进行属地化配套，在客户响应、成本优化等方面拥有竞争优势。

3、从订单转化角度考虑，是否可以理解为公司目前的在手订单结构与 2023 年上半年收入结构相匹配？

整体而言，公司系统类业务的交付周期基本都在一年以内。从下游应用领域细分来看，光电显示类客户因其单条产线投资规模较大，公司相应系统类业务的交付期一般在 3~9 个月左右；而集成电路类客户则更为看重固定资产投资节奏和建设速度，通常会采用分批规划分批投产方式，所以公司相应系统类业务的交付期一般在 5-6 个月左右。此外，泛半导体制程附属类设备相对而言交付周期更快，通常的交付周期在 2~3 个月左右。从这个角度来说，预计 2023 年上半年收入结构与当前在手订单的结构匹配性较高。

4、公司 2023 年新签订单主要由哪些领域贡献增量？

从客户拓展角度来看，2022 年公司在集成电路领域头部客户中实现业务突破，今年公司集成电路领域业务在客户结构、客户背景、客户项目的产业影响力等方面全面提升；同时，在新能源领域，公司与合作伙伴的项目数量与规模在进一步提升。

5、湿电子化学品供应与回收再生系统与公司电子材料的发展关系？

公司在战略规划上，希望可以通过湿电子化学品供应与回收再生系统沉淀相关技术，利用过去积累的客户资源，实现湿电子化学品材料产品的客户导入。未来基于新液研发制造以及在线回收装备，通过提纯除杂，减少对新液原材料的需求，帮助客户在原材料

	<p>环节实现国产替代以及降本增效，构建湿电子化学品材料新液制造、废液再生的业务闭环。</p> <p>6、公司与长濑化成合作的湿电子化学品技术优势有哪些？</p> <p>通常情况下，湿电子化学品的配方需要根据客户产线工艺或产品进行相应的调整，一定程度上影响规模效应，而公司与长濑化成株式会社合作的湿电子化学品的优势一方面在于普适性，可以适用于客户的多条产线，多个使用场景，无需或少量进行配方调整；另一方面可以实现原材料国产化，未来相应的规模效应和成本优势会比较明显。</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>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年5月5日</p>