

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 10 月 29 日）

编号：2023-010

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	2023 年 10 月 29 日 16:00-17:00 电话会议 信达澳亚基金：郭敏；中信建投：刘岚；上海睿亿：邓跃辉；平安证券：李峰；青岛幂加和：姚琪；东方阿尔法基金：朱黎斌；兴业基金：高观朋、赵昕蒙；古曲投资：朱一木；趣时资管：章秀奇；兴业证券：蔡屹、史一粟、陈晓威；圆信永丰基金：汪萍；南方基金：毛瑞丰；东吴证券：任逸轩；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	一、公司业务介绍及 2023 年前三季度公司经营情况简介 公司深耕半导体工艺废气治理领域多年，目前已形成“工艺废气治理系统+工艺废气治理设备及关键零部件”、“湿电子化学品供应系统+湿电子化学品回收再生系统+电子材料”的多产品矩阵，持续服务于集成电路、半导体显示、新能源等高科技行业领军企业，奠定了在国内半导体产业工艺废气治理领域的领先地位。 2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 10.72 亿元，同比增长 11.61%；实现归属于上市公司股东的净利润 9,934.65 万元，同比下降

	9.85%。虽然第三季度利润端增速阶段性放缓，但总体来说，前三季度公司持续秉承“行业延伸+产品延伸”的发展战略，统筹现有业务抢抓机遇，乘势而上；推动战略业务持续突破，初露头角。 公司长期关注技术发展及客户需求变化，不断进行产品研发和技术创新，持续丰富强化公司业务增长点。截至目前，本年新签订单金额较去年全年增长较为明显。（1）从下游客户行业分类来看：集成电路、半导体显示、新能源三大下游行业订单均保持增长态势，其中集成电路领域订单金额增长较为明显。（2）从产品分类来看：系统类业务新增订单占比及增速仍是主力。剥离液、蚀刻液研发取得实质性进展，其中剥离液订单金额累计已达千万元级，标志着公司战略新业务取得积极成效。为匹配订单需求，公司积极扩大产能，不断提升供应链保障能力，全力推进新生产工厂进度。 总的来说，今年前三季度公司在市场开拓、生产保障、产品研发等方面取得了一定成果，也为第四季度的良好开局做足了充分的准备。 二、Q&A 1、公司今年第三季度单季收入与利润同比下滑的原因？ （1）收入端 公司今年在执行项目主要分为两类，一类为去年第四季度受外部因素影响导致工期、交付等存在递延的存量项目，今年上半年公司针对该类项目进行了集中的交付，推动今年第二季度单季营收业绩实现较快增长；另一类为今年新签项目，项目质量、客户综合实力等方面实现了明显提升，相应的项目要求标准以及交付复杂程度相对较高。 公司收入具体确认原则角度来看，公司营业收入受各项目的规模、交付周期及节奏等方面的影响：（1）系统类及设备类产品：如存在安装调试义务，公司根据合同约定完成相应工作并取得安装调试验收单据后确认收入；如无安装调试义务，公司在发货后取得客户确认的到货验收单据或签收单时确认收入。（2）运营服务：在运营服务已经提供，运营收入和运营成本能够可靠地计量、运营相关
--	--

	的经济利益很可能流入本公司时，确认运营收入的实现。今年公司新增订单中，存在部分重大项目在第三季度处于生产、执行阶段，相应交付、验收结算及收入确认等环节在第三季度后，导致今年第三季度财务数据层面体现出收入增速同比放缓。 （2）利润端 去年递延至今年交付的项目，从生产端来看，为了保证供应链的稳定，公司针对关键原材料进行了提前备货采购，导致成本端存在上行压力。同时，当前应收账款坏账计提及期间费用情况，对第三季度利润造成了一定影响。 2、公司前三季度期间费用增加的原因？ （1）今年公司承接的项目所处区域存在一定变化，呈现出多区域业务并存，导致在人员保障等方面的管理费用存在一定增长；（2）公司 IPO 募投“新技术研发建设项目”及“上海总部运营中心建设项目”达到可使用状态，结转导致折旧费用有所增长；（3）公司持续加大生产基地投入，昆山基地技改、孝感基地扩产等导致配套费用增加；（4）公司加大市场开拓力度和新产品、新技术的研发力度，销售费用及研发费用同步增加。 3、针对应收账款问题公司后续会采取哪些优化措施？ 公司目前应收款项主要按账龄计提减值准备，随着后续在执行项目完成交付结算收款，对相应减值进行冲回处理。同时，公司管理层对回款问题一直高度重视，也在积极采取相应措施进行应对。 4、三季报公司存货金额较高的原因？ 公司三季报报表层面所体现出的大部分存货，多为在执行项目中已完成生产但尚未移交给客户的产品和装备，后续随着项目完成现场安装调试和交付，可以实现对应当期项目收入的转化。 5、公司三季报合同负债较高的原因？ 公司今年部分新客户在项目签单时存在一定预收款，该部分款项在合同负债科目进行核算。
--	---

	6、公司目前设备自产化率水平，以及设备自产的驱动力？ （1）系统类业务，除了钢材、PLC 等国内供应链相对稳定的产品需要外采，其他大部分装备实现自产，目前装备自产化率较高； （2）设备类业务，公司近些年持续加大自主研发，结合外部技术团队人才招聘、引进，目前 L/S 设备已经实现了火炬头等关键零部件的自产和机加工。同时，公司积极推进真空、温控类设备的产品研发和样机测试，未来与 L/S 以及其他工艺废气治理设备配套使用，持续提高自产化率。 公司不断寻求提高核心设备自产化率的驱动因素，主要包括： （1）通过产品的延伸，丰富产品品类；（2）加强上游供应链安全；（3）将公司未来战略级业务投向更具高附加值领域。 （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。）
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 10 月 31 日