

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（2024年4月19日）

编号：2024-001

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 type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>进门财经线上、电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	2024年4月19日 15:00-16:15 进门财经线上、电话会议 兴业基金：赵昕蒙、高观朋；万家基金：陈飞达；华安基金：钱坤；博时基金：万志文、何坤；兴证全球基金：陈勇；天风证券：裴振华、胡冰清；太平养老：刘伟刚；正圆私募基金：黄志豪；宁波三登投资：倪娜；东吴证券：袁理、任逸轩；前海万方达资产：牛浩；华泰证券：胡知；鸿运私募基金：张永波；农银人寿：郝贇川；双木投资：雷雪；山西证券：徐风；华福证券：詹小瑁、魏征宇；翀云私募基金：俞海海；上海国理投资：殷晓红；华安证券：徒月婷；金股证券咨询：曹志平；西部证券：王勇；上海嘉世私募：李其东；红塔证券：李艳廷；上海证券：蔡国亮；海通证券：肖隽翀、戴元灿、杨寅琛、李轩；中信建投：吴雨瑄；中金公司：胡炯益；浙商证券：翁晋翀；复胜资管：刘涛；兴业证券：蔡屹、史一粟；上海信鱼私募：李霖；安途投资：宋春胜；德邦证券：卢大炜；汇鸿国际集团资管：章雳；国泰君安：刘校；汇正财经：顾元中；平安银行：刘颖飞；海通国际研究：荆子淇；北京星石资管：毛健、王荣亮；民生证券：尚硕；国赞基金：郭玉磊；展向资产：袁绍；西安瀑布资管：孙左君；ExodusPoint 资本管理：白杨；海南星火私募：解文杰；上海君和立成：刘旭文；宁波灏浚投资：

	柯海平；上海磐厚动量：孟庆锋；潮来投资：黄佳序；招商证券资管：吴彤；杭贵投资：饶欣莹；百达世瑞私募：许汪洋；广州睿融私募：许高飞；中航信托：戴佳敏；中意资管：臧怡；深圳茂源财富：钟华；中科沃土基金：徐伟；上海途灵资管：赵梓峰等。
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;">一、2023 年年度公司经营情况介绍</p> <p>1、业绩概览：2023 年实现营收 18.26 亿元，同比增长 37.45%；实现归母净利润 1.65 亿元，同比增长 26.96%。其中，Q4 实现营收 7.54 亿元（同比增长 104.99%），实现归母净利润 0.66 亿元（同比增长 228.72%）；经营活动产生的现金流量净额表现亮眼，由上年的-1.71 亿元，大幅扭转实现转正。其中，Q4 收款近 7 亿元，创历史新高，经营性现金流量净额 3.06 亿元，助力全年经营性现金流量净额实现转正。</p> <p>2、订单情况：2023 年度新增订单含税总额 27.93 亿元（含已中标未签合同），同比增长 76.26%，其中集成电路行业新签含税 20.54 亿元，增速达 109.81%，实现翻倍增长；半导体显示行业新签含税 3.83 亿元，同比增长 10.43%；新能源行业新签含税 3.47 亿元，同比增长 41.31%。截至 4 月中旬，公司在手订单含税金额为 14.09 亿元，其中半导体行业在手订单含税金额为 13.81 亿元。</p> <p>3、业务分析：公司聚焦国内高科技制造产业绿色科技服务，已形成绿色厂务系统解决方案、半导体附属装备及核心零部件、电子化学品材料等多产品矩阵。</p> <p>（1）系统类业务：包括半导体工艺废气系统解决方案、化学品供应与回收系统解决方案等业务，实现收入 12.16 亿元，同比增长 40.19%。其中半导体工艺废气系统解决方案，作为公司业务发展的基石，处于行业领先地位。</p> <p>（2）设备类业务：涵盖半导体附属装备及核心零部件、单体废气治理设备等，实现收入 5.92 亿元，同比增长 29.06%。半导体附属装备及核心零部件研发、应用取得一定的成果。</p> <p>（3）材料类业务：主要包括光刻胶剥离液等电子化学品，实现 0 到 1 的突破。光刻胶剥离液产品已形成批量供应，实现 1,405.28 万</p>

元营收。

二、战略规划解读

公司以“致力于美好环境”为使命，持续秉承“行业延伸+产品延伸”的发展战略，以新质生产力为指引大力发展“绿色科技”业务，锚定“为科技企业提供绿色服务，为绿色企业提供科技产品”的战略定位，深耕“集成电路、半导体显示、新能源”等高科技产业，夯实“绿色厂务系统解决方案、半导体附属装备及核心零部件、电子化学品材料”主营业务三驾马车，不断塑造、提升中国高科技产业的绿色科技服务商的行业地位、影响力和美誉度。以期通过未来 30 年的努力，立志发展成为“全球领先的绿色科技公司”。具体到各主营业务板块来看：

1、绿色厂务系统解决方案业务：持续巩固半导体工艺废气系统解决方案业务在半导体显示领域的领先地位和影响力，进一步加大在集成电路领域的市场份额，夯实行业地位；并依托该业务的先进技术和丰富的项目经验，加大在新能源等高科技领域的应用拓展。化学品供应与回收系统解决方案业务凝聚发展方向和业务特色。

2、半导体附属装备及核心零部件业务：扩大现有 L/S、Local VOC 产品规模，推动“真空设备、温控设备”的研发布局、测试验证及后续的市场开拓工作，加快半导体上海制造研发中心建设，打造集研发、制造、销售和维保服务为一体的先进半导体附属装备及核心零部件平台。

3、电子化学品材料业务：持续推广半导体有机溶剂回收再生技术及服务方案；推进电子化学品材料的研发、制备生产和客户验证，构建电子化学品材料新液制造、废液再生的业务闭环，形成差异化的循环经济发展模式，帮助客户在原材料环节实现国产替代以及降本增效。

三、Q&A

1、公司 2023 年集成电路领域业务收入显著提升的原因？

公司深耕半导体工艺废气治理领域多年，凭借现有产品的定制化设计、稳定的产品质量等领先优势，与半导体显示、集成电路等行业知名企业建立了良好稳定的合作关系，积累了深厚的项目经验、赢得了良好的行业口碑并夯实了稳固的行业地位。

2023 年，公司在维护、深化与行业头部、战略级客户的合作关

系的同时，实现集成电路领域重点客户和关键项目的持续突破。新增华东、华南等地区多个重点项目，全年新签订单含税 20.54 亿元，增速达 109.81%，实现翻倍增长。随着订单陆续履约交付，公司系统、装备类产品的品牌影响力不断提升，在集成电路领域实现收入 12.52 亿元，同比增长 80.82%，占主营业务收入比重达 68.70%，助力公司市场份额的扩大。

2、电子化学品材料业务产品布局、最新验证、产能建设等情况，是否可以更新一下？

公司有序开展电子化学品材料的研发、制备生产和客户验证等工作，完成多款半导体显示剥离液、蚀刻液，以及集成电路清洗液的开发。光刻胶剥离液产品已形成批量供应，2023 年实现千万级营收。为从产品丰富度、产能充足性、供应匹配度等多维度提升电子化学品材料业务的竞争力，公司紧抓长三角区域一体化和关键材料国产化发展机遇，积极推进合肥“电子专用材料研发制造及相关资源化项目”进展，加快项目建设。4月18日，该项目部分单体已经封顶，预计年内达到投产条件。

3、公司布局真空泵、温控设备有何考虑？与现有半导体附属设备业务有何联系？

半导体附属装备及核心零部件作为公司的核心战略业务之一，公司秉承“行业延伸、产品延伸”的发展战略，围绕该领域逐步完成了工艺废气处理设备、真空设备和温控设备的国产化研制。上述设备共同作用于对半导体制程设备反应腔的辅助控制，可使反应腔满足刻蚀、离子注入、扩散及薄膜沉积等工艺所需的环境条件，是半导体附属装备中不可或缺的重要组成部分。具体来说，温控设备可对反应腔进行高精度的温度控制，以实现半导体工艺制程的控温需求；真空设备可使反应腔体内部形成发生反应所必须的真空环境，并抽离工艺废气，传输至工艺废气处理设备中进行无害化处理。因此，上述三种产品具有密切联系，我们以此希望打造一个半导体附属装备及核心零部件的平台化公司。

4、能否展开介绍一下公司和日本长濑的技术合作情况？

2022年8月，公司子公司与日本长濑达成技术授权合作，主要产品包括半导体显示光刻胶剥离液和蚀刻液。基于双方的顺利合作，为加深合作关系，互利共赢，进一步扩大合作范围，今年3月，与日本长濑签署新的合作协议，新增先进封装 RDL 光刻胶剥离液技术使用许可。

5、公司在新能源领域业务情况及相关发展策略？

新能源与半导体领域在部分生产工艺上具有相似性，公司潜心贯注专业技术研发，深度挖掘、充分理解客户需求，通过定制化的研发设计，实现公司产品在新能源领域的应用推广。报告期内，公司在新能源领域新增多个项目，全年新签订单含税 3.47 亿元，同比增长 41.31%；实现收入 2.92 亿元，同比增长 47.93%。

公司高度重视新能源产业中环境治理、资源回收业务前景以及大量工业制造领域的节能减排刚性需求，继续聚焦瞄准锂电、光伏等重点市场大力开拓，拓宽下游应用场景和客户来源。就新能源客户拓展策略来说，重点关注头部客户，主要基于以下考虑：1）与头部客户合作，助力其制造环节实现绿色生产，打造标杆项目，推动行业的技术创新、标准制定，形成良好的示范效应；2）头部客户一般信用质量、项目回款较好，有利于公司业务的高质量发展。

6、如何看待公司电子化学品业务在国内同行的竞争问题？

基于公司化学品供应与回收系统解决方案技术沉淀，公司充分发挥长期积累的半导体客户渠道资源、循环回收工艺、项目经验等优势，通过研发团队组建、国际化合作、实验室和产线建设，积极推进电子化学品材料的研发、制备生产、客户验证等工作。公司化学品供应与回收系统解决方案、电子化学品材料业务相辅相成，注重打造端到端的新材料+循环再生一体化解决方案，帮助客户在原材料环节实现国产替代以及降本增效，形成循环经济发展的差异化竞争优势。

7、除了生产端的毛利率管控，公司今年整体费用端如何展望？

公司今年重点关注费控问题和经营效率的提升，包括日常期间

	<p>费用的管控和优化。但是针对战略业务，研发端的投入可能会进一步加大。</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	2024年4月22日