证券代码： 603690 证券简称：至纯科技

**上海至纯洁净系统科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 √ 券商策略会  □ 其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与机构 | 景顺长城、恒越基金、太平资产、深梧资产、招商证券、长城基金、天风证券、海通证券自营、华泰证券自营、润洲投资、卓尚投资、南银理财、惠理基金、华杉投资、申万研究所、西南证券、德汇资产、申万投资、华宝证券自营、长城证券、伊诺尔集团、Greater Bay Area Investment、招银国际证券、东方证券、纽利尔资本、Matrix China  长江证券策略会、广发证券策略会、民生证券策略会、开源证券策略会、东吴证券策略会、国海证券策略会、浙商证券策略会 |
| 时间 | 2023年2月（共14场） |
| 地点 | 现场会议、电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理蒋渊，集团副总陆磊，董秘特助任慕华，证代张娟 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. **交流的主要问题及回复概要** 2. **请问现在订单按照下游的行业来拆分，大概是一个什么样的情况？**   答：公司现有业务中的制程设备超过90%是半导体领域的设备，目前以湿法设备为主，并已开始炉管和涂胶显影设备业务；10%左右是光伏领域的湿法制绒设备等。目前公司在湿法设备产品线能力基本覆盖了全部湿法工艺，高阶设备90%以上来自于逻辑客户，中低阶设备主要用于6、8寸线、化合物半导体。高纯工艺系统业务包括干法机台必需的高纯特气设备和湿法机台必需的高纯化学品设备以及相关的软硬件集成服务，我们将这部分设备归为支持设备，80%来自于集成电路领域，另外20%是以光伏下游为主，还有一小部分是生物医药相关的业务。   1. **请问公司炉管和涂胶显影设备的收入体量如何？进展如何？未来有没有一个具体的发展方向？**   答：2022年炉管和涂胶显影设备有超过八千万元的订单，今年的订单规划我们会在年报中披露。2022年都是8寸的设备。  目前8寸炉管已有重复订单;12寸的炉管设备，今年一季度会送到客户端去做验证，主要类型是ALD Nitride。涂胶显影设备今年8寸设备验证并交付;12寸设备我们已经完成专利检索、技术评估并基本完成了关键单元模组和关键系统的设计，目前在着手框架搭建及DEMO UNIT，并将在今年做模组验证工作，预计明年到用户端系统验证。  公司进行设备新品种的延展主要是从偏商业的角度去考量，国产替代率低、国内还有较大市场需求、公司基于现有业务能力圈同时有能力储备，并能进一步整合到资源有能力去做的细分领域，我们会去尝试开拓并希望能尽快形成有效订单。我们的研发都是作为投资项目来管理，形成任何研发立项都是从市场作为重要输入并以产品开发成功后一个阶段的市场经营成果作为最后的输出来评价。   1. **公司已经建有一座大宗气站，后续气体业务这块有何规划？**   答：大宗气站业务是基于我们高纯特气系统和大宗气体纯化及微污染控制业务的延伸，之前电子级大宗气站是法液空、林德等这类国外空气公司里面盈利能力比较强的一个业务板块，持续性也较好，基本上都是由国外几大知名气体公司垄断的。  目前外围对中国集成电路产业卡控政策扰动不断，尤其1007加剧的态势下，下游客户会更多的去考虑国内有能力的供应商。我们目前已经建成国内第一座服务于12寸晶圆厂在28纳米节点的本土的电子大宗气站，后续在国内大宗气市场会有较好的先发优势及良好的竞争力。  电子级大宗气站业务是技术密集、资金密集并需要高度专业化的运营体系和团队，同时还需评估客户的实力及产线运营稳定性等重要因素，供应商与客户间也会进行双向选择。   1. **如何看待气体业务这么分散的竞争格局？**   答：我们在电子材料领域目前只做大宗气站业务，我们已经建成28纳米节点12英寸集成电路制造工厂的国产第一座大宗气站，大宗气站是紧贴客户FAB厂的现场供气工厂，我们的运营体系和运营团队将在现场完成至少15年的供应服务，是一个长期和稳定的增量业务，公司目前在这一领域具备先发优势及较强的竞争力。   1. **我们的涂胶显影设备和湿法清洗设备与其他厂商有什么区别？**   答：对其他厂商的情况我们可能没有那么了解，我们的涂胶显影设备目前开始交付的是8寸的offline产品，12寸在开发的是Inline Krf。  我们的湿法设备在类别上对标日系大厂布局了全部湿法工艺，目前也是国内湿法设备工艺覆盖最全的。我们的单片清洗设备主要面向28纳米12寸的先进制程客户，在各个工艺工序段均已通过验证。核心工序段的拳头产品如高温硫酸、晶背清洗、单片磷酸均取得了好成绩，单片硫酸清洗设备累计订单量已超10台，这也是在晶圆制造专业工艺人员中公认的整个湿法工艺中工艺难度大、价值含量高、一直以来由日系大厂垄断的湿法设备。我们的单片高温硫酸设备结合至纯20多年来对于高纯化学品的系统管理的能力，设计了独特的回收系统，可以帮助用户大量节约高纯硫酸的使用。   1. **请问光伏设备的交期如何？**   答：光伏设备的交期比较快，物料备齐单台的交期大约在一个月，我们去年大概三季度的时候接到10GW的Topcon订单，正在陆续交付中。   1. **光伏10 GW左右的订单，大概对应到怎样的机台数量或收入规模？在市场中的占比是多少？**   答：10GW Topcon的湿法制绒设备大概在1.5-2亿元左右价值量，对应大概六十台左右设备数量。光伏行业经历了2年多的技术评估及选择期，2022年开始了新一轮N型电池的新产能建设，尤其在双碳背景下目前市场还是扩张迅速。  我们是去年才刚开始做湿法制绒设备的，之前这块业务已有其他厂商通过整线提供设备的模式在给客户供货，供应商相对来说可能更垄断。我们持续在进行高纯气体和化学品系统的光伏长期用户，看到我们在集成电路领域湿法设备的能力，主动联系到我们希望提供光伏领域湿法设备，我们发现湿法制绒比我们已有的湿法清洗设备更简单，公司出于商业化的考量决定往光伏领域设备延伸。   1. **公司做的业务还是比较多的，请问我们是怎么定位的？**   答：这是个非常好的提问。公司上市以来，六年时间，在配置到来自社会宝贵的资源后，加大了“同心能力圈发展，往深处走，往难处走，往空白处走”的战略演进，主旨还是围绕公司高层在2005年就提出的LAB2FAB的战略，关注核心工艺，服务关键制程，将产品布局到集成电路用户全生命周期。  我们通过在高纯工艺支持设备及系统20多年的耕耘，外部积累了长期用户，内部积累了专业务实以客户为中心决策和执行的团队。我们的高纯工艺业务，实则是用户核心工艺的一部分，我们设计制造和建设的高纯气体设备及系统，服务于用户扩散、刻蚀、成膜、注入等干法工艺，我们设计制造和建设的高纯化学品设备及系统，服务于用户湿法各种工艺。我们在高纯工艺已经是国内领头专业厂商，持续服务于中芯、华虹、长鑫、长储、燕东、士兰微等集成电路用户。在此优势基础上，公司选择了往更加难度大空白点多的工艺机台延伸。  工艺机台领域，公司从资源和市场考虑，决策了投入资源开发湿法四个平台全工艺覆盖，对标日系该领域最大厂为追赶目标，努力成为国内湿法新增需求市占率第一，并能参与全球竞争，目前湿法机台已经基本完成大部分工艺的验证进入上量阶段，并且公司在过去两年投入专项工作小组帮助本土上游供应链培养工作，在知识产权自主的基础上，进一步准备好供应链自主，为服务于本土用户的发展步伐打好了基础；在湿法高密度研发投入开始放缓时，我们从用户需求触发，投入资源组建了独立团队进行了炉管和涂胶显影设备的开发，进度如前面的提问回复。  晶圆再生和部件再生，是我们在湿法设备、湿法工艺团队、高纯工艺系统都具备技术优势和成本优势的前提下，结合国内先进制程的再生服务能力不足，持续出口处理再送回国内的市场空间，投入产线建设。同时，合肥的晶圆再生和部件再生基地作为服务基地，既是独立的利润中心，又承载了帮助用户进行工艺开发的平台，以及当前外围局势下很好地服务于本土供应链模块及部件的验证平台。  而大宗气站如前述，也是服务于用户生产运营阶段。  所以，公司在上市六年来，从单一服务于用户在资本开支阶段的主营业务，到现在能服务于用户“建设及爬坡期+量产期+技术升级”的全生命周期，公司实现了在2017年提出的“新征程下关注市场发展、客户需求变化，从商业机会的把握角度，从客户资本开支到稳定运营阶段提供一系列产品及服务”的布局，为公司持续健康的增长奠定了好的基础。  上述内容希望能帮助大家更好地理解我们的战略和布局，我们希望能在用户不同的发展阶段都有好的产品和服务提供。在电子以外，公司布局了生物和光电子，也是对于电子有一定周期性，作了更长远的平滑周期的准备。公司在过往的几年积极地在研发、产品线和产能上都打下了很好的基础，现在仍在为彻底解决供应链稳定而努力。 |