**上海至纯洁净系统科技股份有限公司**

**投资者关系活动纪要**

**时间：**2017年11月03日上午9:30-11:30

**地点：**上海市闵行区紫海路170号二楼会议室

**上市公司接待人员：**董事会秘书柴心明、证券事务代表张娟

**参与人员：**中海基金、东莞证券、方正证券、工银瑞信基金、广发证券、国联证券、国元证券、华金证券、民生证券、平安证券、万联证券、太平洋证券、浙商证券、中泰证券、川财证券、东海证券、景顺长城基金、兴业基金、兴业证券、汇丰晋信基金、瑞蔓资本、海通证券、银华基金、合众资产、红象投资、华泰柏瑞基金、国泰君安、国投瑞银基金、海富通基金、信澳达银基金、诺德基金、交银施罗德、泓德基金等

**主要内容：**

1、公司目前系统和设备收入占比情况？未来对两类业务的规划？

公司目前仍是高纯工艺集成系统占大部分；趋势是设备的比重在不断上升，但短期不会超过系统。未来，从长期看，设备的增长有可能超越系统的增长，从而在收入结构中两者所占比重相当。

2、高纯工艺整体解决方案主要分为哪些部分/要素？核心环节有哪些？

高纯工艺整体解决方案主要分为系统方案设计、设备制造、现场安装调试、测试验证和售后服务及维护等； 核心环节是设计和制造。

3、各领域对高纯工艺的要求差异大吗？客户结构多元化对公司产品或服务会不会要求更高？有没有规模效应？

高纯工艺涵盖高纯水、高纯工艺气体、高纯工艺化学品等多种工艺介质的制备和供应系统，各领域针对不同的介质有一定差异，整体要求和细分领域的核心工艺机台的需求息息相关。

客户结构多元化，公司及时跟动客户的要求，公司提供高标准的产品或服务。

高纯工艺所在的行业是高附加值、定制化的行业，规模效应并不显著，但规模化生产对降低成本有一定的积极影响。

4、公司给上海华力集成电路制造公司提供的特种气体订单最终金额是多少？一般晶圆厂的产能投资里面，高纯工艺系统集成需求量有多少？

公司已公告华力中标事项，但尚在签订合同过程中，相关金额等具体事项公司会及时进行信息披露，可关注公司后续公告。

晶圆厂的产能投资中，高纯工艺系统集成一般占比5-10%。

5、设备主要提供商有哪些？公司目前设备包括哪些系列？进口替代进程？

公司目前主要是自产设备，有气柜、尾除、化学品柜、调配柜、清洗设备等。在国家半导体、电子行业的国产化战略影响下，进口替代将稳步推进。

6、系统业务中系统检测、维护保养、生产托管这些部分收入占比多少？

系统检测、维护保养包含在系统集成的主合同中，不单独计算收入；

生产托管业务占整体业务量不超过5%。

7、公司研发投入如何？有哪些重要储备项目？

研发代表着公司未来的生产力，因此公司非常重视这一方面。公司2016年刚刚设立院士工作站，并与相关国家重点院校和实验室积极对接，针对用户在生产和研发过程中提出的特殊需要开展相关的研发工作。相关的研发项目均是针对公司核心业务相关，围绕高纯工艺相关，目前均在稳步进行中，如有需要披露事项公司会及时公告。

8、公司收入按下游领域划分，占比情况如何？公司对下游客户领域分布的规划？（产能分布，风险分散？）

公司70-80%收入来源于电子相关领域；

公司未来几年的业务发展重点主要集中于泛半导体（集成电路、MEMS、OLED、化合物半导体等）、生物制药领域。

9、公司主要客户产能扩张情况？高纯工艺系统和设备通常占下游客户投资比例？

行业扩张情况已经十分明了，国家层面有大基金，地方也配套有基金。

智能信息时代，处处离不开芯片，而芯片产业目前仍是国家的短板，国家投资近万亿资金，大力扶持半导体、电子领域，带动上下游产业链的发展。

高纯工艺系统和设备通常占下游客户投资比例5-10%。

10、公司拥有至砾机电、诺同电子、驭航信息、至渊科技、鸿宝医疗、上海天鼎6家子公司和一家参股子公司，各家公司的业务的定位？

至砾机电是电子领域气化设备制造公司

诺同是电子领域测试调试服务公司

驭航是电子领域专业系统数字化服务公司

至渊是自贸区的公司，开展电子领域电子材料业务，同时便于开展国际业务

鸿宝和天鼎现正处于动迁停产中，分别是医药设备制造公司和医药服务公司。公司已控股珐成制药，医药相关业务将并入珐成继续运营。

参股子公司至淳是医药领域的软件公司。

我们还有一家全资子公司叫至微，是做湿法领域清洗设备的研发和制造。

11、国内和国际企业的工艺差距？目前国产替代程度如何？

公司服务领域较广泛，不同领域，国内与国际的差距不能一概而论； 就半导体领域而言，国内与国际企业差距仍然较大。目前国产替代还在起步阶段。

12、主要竞争对手包括哪些？公司的优势包括哪些？

主要竞争对手是台湾帆宣、法国液空、日本东横、日酸、和韩国STI、汉阳等；

公司的优势:作为国内的公司，处于整个半导体产业向中国转移的良好形势下，且是国内唯一一家上市公司，具备融资渠道、享受国产化进程带来的政策倾斜。公司与国内下游专业用户（如BOE、中芯国际）合作编写相关专业的国家标准，制定行业规范。

13、公司毛利率波动较大的原因？工业和设备业务毛利率情况？不同下游领域对应业务盈利情况？

公司每笔业务都是具体问题具体分析的（CASE BY CASE），随着单笔订单金额的增大，单个订单的毛利率对公司整体毛利率会有一定的影响，但没有较大的波动。

设备的毛利率略高于系统集成的毛利率。

14、单个订单的平均金额？公司承接大订单的能力？

每笔订单标的不同，金额会存在一定的差异，不可一概而论。

公司完全具备承接大订单的能力，订单金额达到信息披露规定要求的我们会及时公告，如前不久的华力特气项目。随着公司对接资本市场，这些年来局限公司承接大订单的瓶颈有效提升。

15、产品交付周期？公司信用政策？

产品交付周期根据订单大小一般为3-18个月； 公司的信用政策根据行业不同、客户不同，信用政策都会不同。战略客户在合作初期会有一定宽松的信用政策，以驱动客户将系统从外资供应商切换到本土供应商，当然，这些都是以针对优质客户（用户评级系统）的。这些客户在经过一定服务时间，信用政策会调整到更利于公司。

16、公司应收账款比例高，目前应收账款的结构？（账龄，不同领域客户的应收账款等），对应收账款的管理？

半年报、年报中都会披露应收账款的相关情况，敬请关注。

17、2017年经营情况？目前订单情况？

由于半导体行业的兴起与快速发展，公司受益于国家战略，17年订单情况比往年有大幅提高。公司17年的订单中，有一大批优质用户，如和辉、华力、中芯国际、长鑫（睿力）、海力士等一批重点项目。具体公司会按要求及时披露。

18、募投项目情况，进程等？

目前募投项目进展顺利，正好有利于公司的发展机遇。

19. 公司在手订单情况,主要下游行业与需求占比；公司公告的上海华力集成电路制造公司预计合同签署时间与产品交付周期；半导体等行业的主要客户,医药,光伏等行业的需求与发展趋势？

公司将于近期与华力签订合同，现在商讨细节问题，具体情况请关注后续公告。

半导体行业作为国家重点布局领域，其发展势头和速度、规模肯定高于医药和光伏。但医药领域也有巨大机遇，公司主要布局在单抗、血制品和疫苗领域，都是在未来有长足发展的抗周期的领域。

20.高纯工艺系统行业的市场容量,技术与市场等进入壁垒；行业集中度较低的原因，增值服务的需求

公司所处行业，竞争对手主要是国外同行，技术与市场准入壁垒高，公司之前主要服务于医药、光伏、LED、光纤等下游客户。近年开始主要凭借技术和产品进入平面显示和半导体领域。公司早在10年前就开始跟动半导体领域对高纯工艺的需求，提前谋划，但作为一家本土创业的企业，资金一直是瓶颈，现在恰逢国家推动半导体行业大发展时，公司上市补齐了短板，有利于战略的实施。对于这些高端产业，我们可以形象的打个比喻：厂房和洁净室是人体的骨骼；工艺机台是人体的五脏六腑；而高纯工艺系统就是人体的心血管系统，和最终的良率息息相关。所以，这是一个技术、人才和资金上都有一定壁垒的细分市场。

 现阶段提供厂务托管等增值服务。未来公司会加强建设“云+端”的专业服务系统，让用户实时地了解到相关系统的维护保养状态，增值服务也会是新的贡献利润的领域。

21.公司核心竞争优势,主要竞争者比较

公司所处行业，竞争对手主要是国外同行。与国外同行相比，公司具有“天时、地利、人和”的优势。天时即国家政策扶持、地利即本土优势，国产化进程势不可挡、人和即公司团队长期稳定，目前吸引各方高端人才（举例讲，今年来公司已经有多名来自台湾、马来西亚和韩国籍的同事入职）。同时，公司坚定地不断加大研发，尤其在和高纯化学品有相关性的湿法工艺设备方面加大研发投入，力求成为湿法设备国内领先的优秀供给。

22.公司股权激励计划中17年的业绩预计达成情况

公司对完成股权激励计划中的考核指标表示乐观。

23.公司产品毛利率的提升空间,钢材等原材料价格波动的影响

公司作为A股唯一一家高纯工艺系统集成供应商，具有先发优势，随着整体能力的提升，采购规模扩大，与客户、供应商的议价能力都会上升。

24.高纯工艺系统对工程师等人员的要求,公司研发与技术人员数量。 公司研发与技术人员近50人。

25.公司发展战略规划,并购与融资资金需求

公司将于明年初制定未来5年发展规划。