

证券代码：603929

证券简称：亚翔集成

公告编号：2023-032

亚翔系统集成科技（苏州）股份有限公司 关于 2023 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

亚翔系统集成科技（苏州）股份有限公司（以下简称“公司”或“亚翔集成”）于 2023 年 8 月 17 日（星期四）10:00 ~ 11:00，通过网络平台在线交流（上海证券报·中国证券网 <https://roadshow.cnstock.com/>）召开了公司 2023 年半年度业绩说明会，就投资者关注的问题进行了沟通和交流。

一、本次业绩说明会情况

2023 年 8 月 2 日，本公司披露了《亚翔集成关于召开 2023 年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2023-030）。公司 2023 年半年度业绩说明会于 2023 年 8 月 17 日 10:00 ~ 11:00 通过网络平台在线交流（上海证券报·中国证券网 <https://roadshow.cnstock.com/>）召开。公司董事兼总经理毛智辉先生、董事兼董事会秘书李繁骏先生、财务负责人王明君女士、独立董事白玉芳女士出席了本次说明会，与投资者进行了互动和交流，就投资者普遍关注的问题进行了解答。

二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

本公司就说明会上投资者普遍关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1. 请问新加坡联电项目进展如何？国内新签约项目相比去年度有否增长？

答：尊敬的投资者，您好！新加坡联电项目正按施工进度持续作业中，预计工程高峰期在 2023 年 9 月至 2024 年第二季。国内签约状况已达上半年度目标，签约项目请以公司公告和定期报告的披露为准，感谢您的关注！

2. 公司跟同行业相比，为什么利润率偏低？

答：尊敬的投资者，您好！公司依照市场竞争机制，与同行业承接的项目范围、性质、类型、规模、项目投标策略、竞标环境、实施难易程度及客户别等不同，都会影响到项目最终的毛利率。公司致力于以稳定的经营业绩回馈广大投资者，感谢您的关注！

3. 从公司半年报数据看，新加坡联电项目的毛利率比国内项目高，是什么原因呢？

答：尊敬的投资者，您好！一般国际项目参与的资格与条件较高，其投标毛利率与国内项目比较差距并不大。但新加坡当地物料/设备皆为进口商品，公司凭借本身既有国际采购平台优势，创造了相应的采购价差，同时因接单量体大，单位管理成本的比率也有所降低，所以毛利率较国内项目相应有所提高。

公司于 2019 年获江苏省跨国总部企业，积极争取境外工程项目，达到国际化之市场布局。感谢您的关注！

4. 同行业公司上半年都有很多大订单，公司除了新加坡联电项目，近期都没有大订单么？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年半年报已披露，目前在建项目达 70 余亿，除新加坡联电项目外，国内受芯片行业回暖之向好趋势，目前业绩及营收双双达到预期，同时也严格遵守信息披露的相关规定及要求，公司经营层全力争取指标型优质客户，以良好的业绩与发展回馈广大投资者。感谢您的关注！

5. 公司半年报中净利润比往年都要高，以后是否还会保持或有更好的利润率？

答：尊敬的投资者，您好！2023 年半年报净利润有所增长，主要原因如下：

- 1、芯片市场环境回暖，公司抓住市场机遇获得多个大额订单；
- 2、工程回款情况较好；
- 3、2023 年市场原物料及劳务成本略有下降；
- 4、本公司除了在目前高科技产业上持续发展外，同时也在既有专业领域中另辟多元发展的商机。

详情请参见公司发布的 2023 年半年度报告，感谢您的关注！

6. 现在国家大力发展新能源，公司业务是否有这方面的涉足？

答：尊敬的投资者，您好！公司的主营业务为 IC 半导体、光电等高科技电子产业及生物医药、精细化工、航空航天、食品制造等相关领域的建厂工程提供洁净室工程服务，包括洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、洁净室环境系统集成工程及维护服务等。有参与新能源厂的项目。感谢您的关注！

7. 公司中报整体情况能否做个详细的介绍呢？整体预估全年情况乐观吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年半年报已披露，请参考。感谢您的关注！

8. 公司业务与同行业其他公司相比有哪些差异？以及公司自己独特的竞争优势有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司在电子行业投入大量研发，了解客户工艺的需求，能协助客户在工艺生产对环境及系统供应提供最佳的条件，让客户生产良率能快速提升。另亚翔集成于 2016 年国内上市，2019 年获评为江苏省总部企业，公司与客户永续成长，现已在越南及新加坡有项目执行，走入国际化。公司核心竞争力体现在以下六大方面：

1、技术与研发优势，针对洁净室工程项目建立工程数据库，将多年的工程经验数据化和科学化。

2、品牌优势，行业内享有较高的声誉，在高端洁净工程领域拥有较高的市场份额。

3、稳定的客户关系优势，公司高端洁净工程建造经验丰富，有历史业绩可考，客户大多为知名企业等。

4、项目协调能力优势，公司遵循“循规蹈矩、精益求精”，结合自主研发的 E 化工程管理平台，使各方在项目实施过程中的工作均有利于洁净室的建造，维护洁净室的高稳定性与可靠性。

5、公司治理和人才优势，在实践中积累了丰富工程管理经验和施工作业经验的优秀人才。

6、重视供应商的协作与管理，通过长期以来建立的财务信用，与劳务及材料设备商形成了稳定互信的长期合作关系。

感谢您的关注！

9. 目前洁净室项目相关赛道上市公司已经陆陆续续增加了不少，公司与这些企业相比的优势有哪些呢？目前在手订单情况如何呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司在电子行业投入大量研发，了解客户工艺的需求，能协助客户在工艺生产对环境及系统供应提供最佳的条件，让客户生产良率能快速提升。另亚翔集成于 2016 年国内上市，2019 年获评为江苏省总部企业，公司与客户永续成长，现已在越南及新加坡有项目执行，走入国际化。公司核心竞争力体现在以下六大方面：

1、技术与研发优势，针对洁净室工程项目建立工程数据库，将多年的工程经验数据化和科学化。

2、品牌优势，行业内享有较高的声誉，在高端洁净工程领域拥有较高的市场份额。

3、稳定的客户关系优势，公司高端洁净工程建造经验丰富，有历史业绩可考，客户大多为知名企业等。

4、项目协调能力优势，公司遵循“循规蹈矩、精益求精”，结合自主研发的 E 化工程管理平台，使各方在项目实施过程中的工作均有利于洁净室的建造，维护洁净室的高稳定性与可靠性。

5、公司治理和人才优势，在实践中积累了丰富工程管理经验和施工作业经验的优秀人才。

6、重视供应商的协作与管理，通过长期以来建立的财务信用，与劳务及材料设备商形成了稳定互信的长期合作关系。

关于公司目前签约客户情况，请关注我司已发布的 2023 年半年度报告。感谢您的关注！

10. 看公司业绩也不错，但为何股价走势总是不尽人意？

答：尊敬的投资者，您好！公司致力于以稳定的经营业绩回馈广大投资者，当前公司各项经营业务运行良好；二级市场的走势受宏观政策、行业环境、产业需求等多重因素的共同影响，呈现一定的波动性，敬请留意投资风险！感谢您的关注！

11. 请问公司在 2023 年签约状况如何，是否有跟上这波 IC 建厂趋势。

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年半年报已披露，目前在手订单达 70 余亿，除新加坡联电项目外，国内受芯片行业回暖之向好趋势，目前业绩及营收双双达到预期，公司经营层全力争取指标型优质客户，以良好的业绩及利润回馈广大投资者。感谢您的关注！

12. 公司 2023 年财务预算中提到签约目标为 50 亿，公司 3 月已签约新加坡联电项目约 42 亿，那是否意味着国内项目签约额相比较往年会大幅下降？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年半年报已披露，目前在手订单达 70 余亿，除新加坡联电项目外，国内受芯片环境回暖之向好趋势，目前业绩及营收双双达到预期，公司经营层全力争取指标型优质客户，以良好的业绩回馈广大投资者。感谢您的关注！

13. 公司研发计划如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2021 年研发大楼投入使用，针对高等级工艺生产的需要，2023 年将在分子污染防治技术、节能措施、供应系统稳定度等领域，投入更多的研发人力与实验室设备，提供客户工艺生产环境的服务或国产设备替代化的环境改造评估。同时通过全系统实物教育训练平台的建立，提升工程师学习成长的时效，促进公司与员工的关系和谐发展。公司以更先进的技术和理念引领市场。感谢您的关注！

14. 您好，公司施工所需原材料和设备是否全部外购？公司是否考虑会自制部分设备以降低成本？谢谢了。

答：尊敬的投资者，您好！洁净室是精细化集成整合的结果，建造所需的设备材料非常广泛，规格种类也非常多，国内一般的专业供应体系都可符合需求，自有产品不一定有成本优势。如客户有特殊性要求，公司有能力和能力可以专注开发部分重要产品。感谢您的提问！

15. 您好，半年报中新加坡项目结算了 1.5 亿营收，净利达 3 千 3 百万以上，净利率达百分之二十二以上，这么高的净利率主要原因是什么？可持续吗？谢谢了。

答：尊敬的投资者，您好！一般国际项目参与的资格与条件较高，其投标毛利率与国内项目比较差距并不大。但新加坡当地物料/设备皆为进口商品，公司凭借本身既有国际采购平台优势，创造了相应的采购价差，同时因接单量体大，单位管理成本的比率也有所降低，所以毛利率较国内项目相应有所提高。

公司于 2019 年获江苏省跨国总部企业，积极争取境外工程项目，达到国际化之市场布局。感谢您的关注！

16. 您好，公司 2023 年经营计划营收 35 亿，而上半年营收不到 10 亿。请问公司有信心完成年度营收计划吗？具体措施是什么？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年半年报已披露，目前在手订单达 70 余亿，除新加坡联电项目外，国内受芯片行业回暖之向好趋势，目前业绩及营收双双达到预期，公司经营层全力争取指标型优质客户，以良好的业绩

及利润回馈广大投资者。关于公司目前签约客户情况，请关注我司已发布的2023年半年度报告。感谢您的关注！

17. 公司今年展望，大环境景气不佳会不会影响在手订单，那客户有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司2023年半年报已披露，目前在手订单达70余亿，除新加坡联电项目外，国内受芯片行业回暖之向好趋势，目前业绩及营收双双达到预期，公司经营层全力争取指标型优质客户，以良好的业绩及利润回馈广大投资者。关于公司目前签约客户情况，请关注我司已发布的2023年半年度报告。感谢您的关注！

18. 在洁净室施工过程中，公司是如何体现品质管理的？

答：尊敬的投资者，您好！洁净室工程是多个系统工程项目的集成整合，公司在产品制造，运输，安装，成品保护等环节，已建立完整的品质管理体系，公司遵循“工前共识、重视工人”的管理方针，凭借自主开发的工程管理平台，实施全过程品质管理，最重要的是通过教育训练及针对工程管理应用工具的开发，有效确保了亚翔集成高品质工程。感谢您的关注！

19. 公司预计未来半导体行业需求情况如何？公司应对这个需求的产能布局是怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！随着国家大力支持高端制造，国产化持续推进，晶圆厂资本开支增加，半导体扩产周期释放大量洁净室工程订单，推动

半导体洁净室景气度上行。公司依据现有的业务信息及触及到的市场状况推断，对下半年的行业景气度保持乐观态度。

在面对国内芯片建厂相对景气时刻，经营团队对未来充满信心，各级主管努力以及部门间协同作业，通过信息化管理平台，强化工程造价数据的可靠性与及时性，工程技术的完整性与标准化，使公司经营管理品质得到充分的改善，企业经营管理更上一层楼。同时公司未来将更专注人才的培养和训练，由人资部门结合员工职能盘点与工程技术人员战力指数结果制定完善的并有针对性的培训计划，往下扎根，夯实基础，为企业创造更良好的业绩口碑、业绩及利润。

公司的主营业务为 IC 半导体、光电等高科技电子产业及生物医药、精细化工、航空航天、食品制造等相关领域的建厂工程提供洁净室工程服务。公司有计划在既有的工程专业领域中做多元发展的商机开阔，除了把业务重点锁定 IC 上下游厂（如晶圆/光罩/封装/测试）外，将积极拓展锂电池、云计算中心和生化制药等领域，掌握发展契机，为公司业务的发展创造新的高峰。感谢您的关注！

20. 董秘您好，再次请教几个问题。一、公司中报中设备销售收入相比之前增幅很大，这个是指公司自己研发生产用于自身工程还是对外销售？二、22 年报中未完工项目和竣工验收的项目金额之和正好等于在建项目、中报中只有未完工项目。想请教竣工验收的项目是否就是已完工还未结算的部分？三、官司一个多月了，不知最晚什么时候能完结？说过多次，我是公司坚定的看好者。先非常感谢了。

尊敬的投资者，您好！

一、这是为客户提供设备的采购与销售有所增加

二、建筑业的特点是施工后再与甲方结算。竣工验收是指公司已全部施工，与收入确认相关；已完工未结算是指公司（全部或部分）已施工暂未与甲方结算，与工程款结算相关。

三、目前还在诉讼阶段，公司将依照相关规定及时披露。

感谢您的关注！

21. 公司下游客户主要集中在 IC 半导体、光电领域，请问短期或未来几年会深度开拓其他业务领域的合作关系吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年上半年电子行业销售收入占主营业务收入的 97.25%，公司的客户从规模和行业地位来看，均为业内领先的大中型企业，抗风险能力强，回款较好。公司将根据市场大环境的局势，除了把业务重点锁定 IC 上下游厂（如晶圆/光罩/封装/测试）外，将积极拓展锂电池、云计算中心和生化制药等领域，掌握发展契机，为公司业务的发展创造新的高峰。未来不排除任何可能的合作商机和关系。感谢您的关注！

在此，公司对长期以来关心和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告!

亚翔系统集成科技（苏州）股份有限公司董事会

2023年8月17日