

证券简称：柏诚股份

证券代码：601133

柏诚系统科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-008

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 checked="" 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员名称	通过上证路演中心参与“柏诚股份 2024 年半年度业绩说明会”的投资者
时间	2024 年 9 月 5 日，9:00-10:00
地点	上证路演中心“柏诚股份 2024 年半年度业绩说明会”： https://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=20688
公司接待人员姓名	过建廷（董事长、总经理）、陈映旭（董秘）、华小玲（财务总监）、陈杰（独董）、秦舒（独董）、陈少雄（独董）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动问答记录：</p> <p>问：公司刚中标的京东方项目，施工期大概多久，今年能干完吗</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司项目的密集执行期一般为 6-12 个月，该项目估计要到明年上半年完工。公司严格按照与客户合同约定的工期安排实施项目，按照履约进度逐步确认收入。感谢您对公司的关注！。</p> <p>问：公司 2024 年 1-6 月收入增长很快，但净利润未同步增长的原因</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>影响公司 2024 年上半年净利润的主要因素有如下三大方面：</p> <p>1、项目毛利率</p> <p>项目毛利率是一个综合的影响结果，各项目有所差异，项目类型和规模、项目实施难易程度、项目投标策略、竞标环境、原材料价格波动、项目实施</p>

过程中的变更项等，都会影响到项目最终的毛利率水平。一般情况下，单个项目合同金额越大，从竞争结果来看，毛利率相对也会降低一些。

随着公司业务规模不断扩大，公司承接的大项目也在增加，同时由于市场竞争日趋激烈，以及今年上半年上游原材料成本高位运行，公司整体毛利率水平相对也有所下降。但综合收入增长因素，公司整体毛利额是增长的。

针对毛利率下降问题，公司结合市场情况，也在积极采取相关的应对措施和策略，对内狠抓管理，降本增效，优化预算成本管控，提升组织运行效率，提高人效，以增强公司综合竞争实力。

2、合同资产坏账准备以及商誉减值准备的计提

公司业务规模持续扩大，合同资产余额相应增加，公司计提的合同资产坏账准备也随之被动增加。另外，公司对收购元诚设计形成的商誉经过减值测试计提减值准备。

针对合同资产规模问题，公司也在积极采取有力措施，不断加强管理，贯彻落实项目进度款、验收、决算等事项的事前、事中、事后持续跟踪机制，提升项目结算回款效率，以降低合同资产资金占用成本。

3、子公司工一智造、海外业务拓展等不断加大投入。

感谢您对公司的关注！

问：公司7月实施股权激励计划，请问公司2024年能实现考核目标吗

答：尊敬的投资者，您好！公司实施股权激励的目的在于建立健全长效激励机制，调动员工积极性及创造性，提升企业核心竞争力，实现长远可持续发展。公司将按照既定战略和目标，聚焦主业，狠抓经营和管理，做强核心业务，以实现公司业绩稳健增长。感谢您对公司的关注！

问：公司今年有实施中期分红，后续比如三季报、春节前等也有持续分红或预分红的计划吗

答：尊敬的投资者，您好！

公司积极回应股东诉求，高度重视对投资者的合理回报，致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，持续与投资者分享经营发展成果。自2023年4月上市以来，公司连续2年均有实施现金分红，其中，公司在2023年半年度、2024年半年度也进行了中期现金分红，公司已累计现金分红2.17亿元（含本中期）。

公司将继续秉承积极回报股东的发展理念，在全力推动提升经营质量的

基础上,结合公司盈利情况、现金流状况及未来发展规划,统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡,继续实行积极、持续、稳定的利润分配政策,同时公司也将积极探索研究中期分红及一年多次分红等政策,建立长期稳定的股东价值回报机制,力争为股东创造更好的回报。

感谢您对公司的关注!

问:公司毛利率下滑,请问公司的应对措施,未来是否会进一步下滑

答:尊敬的投资者,您好!针对毛利率下滑问题,公司结合市场情况,也在积极采取相关的应对措施和策略,对内狠抓管理,降本增效,优化预算成本管控,提升组织运行效率,提高人效,以增强公司综合竞争实力。通过多方面综合应对措施,预期未来趋势将会得到改善。感谢您对公司的关注!

问:请问东南亚等海外市场的发展前景和洁净室需求如何

答:尊敬的投资者,您好!海外市场方面,近年来,东南亚成为世界经济增长最快的区域之一,在全球市场和产业链中的重要性日益提升,通过实施积极的财政和货币政策,凭借低劳动成本、税收优惠等优势,逐渐成为众多企业构建全球化产业布局的重要选择。尤其在电子产业领域,大型科技企业纷纷在东南亚国家投资建厂。中国洁净室系统集成服务商基于公司战略发展规划及全球化业务布局的考虑,也在积极拓展东南亚市场,提高市场占有率、国际化服务水平以及影响力。感谢您对公司的关注!

问:公司合同资产规模持续增长,请问公司的应对措施

答:尊敬的投资者,您好!针对合同资产规模问题,公司也在积极采取有力措施,不断加强管理,贯彻落实项目进度款、验收、决算等事项的事前、事中、事后持续跟踪机制,提升项目结算回款效率,以降低合同资产资金占用成本。感谢您对公司的关注!

问:公司的在手订单情况如何

答:尊敬的投资者,您好!截至2024年6月30日,公司在手订单22.51亿元(不含税);2024年7月1日至2024年8月26日(2024年半年报披露节点),新增订单11.33亿元(不含税)。从在手订单的构成来看,前期还是半导体及泛半导体产业的占比较大,最近新型显示产业的占比提升,公司多产业领域综合布局优势充分彰显。感谢您对公司的关注!

	<p>问：公司与同行业比较，核心竞争优势体现在哪些方面。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司深耕洁净室行业 30 年，在客户、技术、人才、项目管理、项目经验及业绩口碑等方面长期积累，在行业内具备显著的核心竞争优势：</p> <p>1、具备实施洁净室系统集成完整的产业链能力，为客户提供包括工业洁净室和生物洁净室的项目咨询、设计、项目管理、工程施工、系统调试及验证、二次配管配线、设施运营管理、维修维护等一系列专业化工程技术服务。</p> <p>2、长期聚焦于中高端洁净室市场领域，中高端需求由于技术难度更高、对洁净室实施质量标准要求更为严格等，具有一定的行业壁垒。</p> <p>3、下游多产业领域综合布局：半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康以及新能源等，可以避免单一行业对公司业务的影响，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力。</p> <p>4、客户资源优质，合作关系长期稳定。</p> <p>5、项目经验丰富，口碑积累形成品牌优势。</p> <p>6、以洁净室业务为核心，围绕客户需求持续进行技术创新。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：公司在东南亚市场的布局如何，是否有订单。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司在东南亚市场（越南、泰国、马来西亚等）项目拓展也有所成效，也有在执行订单。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单（如有）	/
日期	2024 年 9 月 5 日