

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：2024-011

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员名称	光大证券、建信养老、国盛证券、华夏久盈、长江证券
时间	2024年12月汇总
地点	柏诚股份会议室
公司接待人员姓名	陈映旭（董秘）、高雪冰（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、柏诚股份陈总介绍公司基本业务情况</p> <p>公司主要专注于为高科技产业的建厂、技改等项目提供专业的洁净室系统集成整体解决方案，覆盖半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康以及新能源等国家重点产业，是国内少数具备承接多行业主流项目的洁净室系统集成解决方案提供商之一。</p> <p>公司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规划及设计、采购、系统集成、二次配、运行维护等一系列专业化技术服务。</p> <p>公司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。同时，公司在下游多产业领域综合布局，在发展过程中逐步形成了多领域洁净室服务品牌优势，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力。</p> <p>公司深耕洁净室系统集成行业 30 年，已发展成为我国洁净室行业头部企业之一。公司凭借优质的客户资源、丰富的项目经验、良好的服务质量与</p>

业绩口碑等，形成了较强的市场竞争力，在中高端洁净室市场占据较为稳定的市场份额。

二、投资者问答及回复

问：公司所处行业的景气度如何

公司下游主要服务于半导体及泛半导体、新型显示、生命科学及食品药品大健康等国家重点产业领域。

①半导体及泛半导体产业

伴随云计算、物联网、大数据、5G、人工智能、产业数字化等新一代信息技术应用，数据中心、无人驾驶等产业发展的驱动，以及我国国产化替代进程的不断推进，半导体产业投入将持续加大，新建产能不断增长。同时，新技术、新工艺不断更替，带动相关产线的升级改造。伴随半导体及泛半导体行业需求增长和技术升级迭代的演变，洁净室市场亦将迎来良好发展。

2024年5月，国家集成电路产业投资基金（以下简称“大基金”）三期正式设立，注册资本达3440亿元人民币，本次大基金三期的注册资本超过前两期之和，规模超预期，彰显了我国政府对半导体产业的支持力度，大基金的设立有助于本土半导体产业加速发展，国产替代比例较低的领域（如先进制程产业链、存储产业链等）有望获得大基金的支持，届时将为洁净室行业提供广阔的市场空间。

另外，以碳化硅（SiC）、氮化镓（GaN）、氧化锌（ZnO）等为代表的第三代半导体也是未来主要增长点之一。受益于新能源汽车、快充电源、光伏及储能等下游应用领域高速发展，以及大尺寸将成为第三代半导体主要趋势，推动第三代半导体实现高速增长，进而带动洁净室建设投资增加。

②新型显示产业

在AI等驱动消费电子迭代升级的大趋势下，消费电子产品的深度与广度持续扩展，整体向着品质化、个性化方向不断发展，中高端显示面板需求旺盛，随着OLED下游各应用领域的显示面板更新换代，为积极抢占市场机遇，国内头部显示面板厂商如京东方、维信诺等均在加速产能布局，规划建设第8.6代AMOLED产线，进而带动洁净室建设需求规模不断增长。

③生命科学及食品药品大健康产业

尽管短期内医药产业有待慢慢复苏，但从长期来看，随着生物医药的不断发展，以及人们对食药安全的持续关注、对健康意识的不断增强，生命科学、食品药品大健康产业将获得较好发展，其对生物洁净室的需求量将不断增加。

问：项目招投标过程中，业主主要考虑的因素包括哪些

答：业主主要考虑供应商的技术、项目业绩、行业口碑以及商务条款等因素。技术方面，业主一般会邀请业内比较知名的几家参与投标，这几家在技术、项目实施质量、经验等方面差异不大。业绩方面，业主会关注供应商在最近几年是否具有类似项目的实施案例和业绩经验。同时合理的投标报价也是项目能否中标的关键因素之一。

问：公司获取项目的主要方式

公：公司主要通过招投标方式承接项目，其中邀请招标占比较大。公司在业内品牌知名度较高，口碑很好，获得客户的广泛认可。

问：公司项目成本的构成情况

答：公司项目的建设成本主要包括项目物资、分包成本、直接人工及现场管理费等其他费用，其中，项目物资和分包成本占到整体项目成本的大部分；直接人工主要为项目现场管理人员薪酬，现场管理费等其他费用主要包括临时办公设施费、差旅费、房租及车辆费用等，占比相对较小。

问：公司盈利增长不及收入，影响净利润的因素主要有哪些

答：影响公司净利润增长的主要因素有项目毛利率、应收款项/合同资产坏账准备计提、以及子公司工一智造、海外业务拓展等不断加大投入。

问：公司项目毛利率情况及相关的应对措施

答：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。

针对项目毛利率，公司结合市场情况，积极采取有效的应对措施和策略，对外加强市场开拓力度和成效，对内狠抓管理，降本增效，优化成本管控，努力提升组织运行效率。从第三季度来看，公司项目毛利率环比得到不断改

善。

问：公司合同资产余额增长及计提坏账准备的情况

答：受益于下游半导体及泛半导体等产业发展带来的洁净室业务需求增长，公司承接项目不断增加，公司业务规模持续扩大，尤其公司在施的单个合同金额较大的项目数量较多，而在施项目进度款根据合同约定一般按照已完成工作量的 60%-80% 结算支付，导致在施项目未结算部分的累计金额较大，同时，项目进度款的申请需经过业主、监理等各方审批，部分项目的进度款在期末时点正处于业主、监理等各方的审批过程中，这部分也体现为未结算资产，前述因素导致公司合同资产规模增长较快。因合同资产余额增加，公司计提的合同资产坏账准备也随之被动增加。

前述合同资产的产生是项目实施过程中的阶段性资金垫付，是公司所处的洁净室施工行业的特点。公司客户质量整体较为优质，资信状况良好，履约能力较强，实质性的坏账或损失的风险较低，前述坏账准备计提（或转回）系按照会计准则规定的会计政策要求所做的一贯性统一的会计处理。当款项收回后，合同资产坏账准备也相应转回。

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，提升项目结算及回款效率。从第三季度末来看，相比半年度末，公司合同资产规模得到有效控制，项目结算效率得到提升。

问：公司项目收入确认周期情况

答：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。公司项目的密集执行期一般为 6-12 个月；订单转化为收入的周期：一般 6-12 月能陆续确认（其中二次配业务收入转化情况可能会受到业主方工艺机台分批到货的影响）。

问：公司目前在手订单情况

答：公司下半年陆续承接了成都京东方第 8.6 代 AMOLED 生产线项目洁净工程（P2 标段）、合肥某存储器晶圆制造基地二期项目二次配、上海某集成电路生产线公用动力系统项目、济南某先进材料智造港项目（一期）机电工程施工总承包等大项目，公司目前在手订单比较充足。

问：公司项目垫资情况

答：基于公司所处行业的特点，在项目实施过程中，合同双方按照合同约定，根据项目实施进度来确认和安排项目款项的结算和支付，而客户各期项目款项的实际支付时点较公司项目物资采购及分包等款项的发生时点存在一定滞后，因此，项目实施过程中存在阶段性资金垫付的情况，公司与客户办理结算手续后，客户按照合同约定及时支付进度款。公司客户质量整体较为优质，款项回收风险较低。

公司目前没有银行贷款，经营性现金流方面根据以往经验判断，公司下半年经营性现金流一般较上半年更好。

问：公司与项目总包方签约及付款的情况

答：洁净室具有设计和建设复杂、生产工艺要求高、技术难度大等特点，同时，洁净室涉及项目投资规模大，因此，业主方注重洁净室实施企业的项目经验，并通常深度参与洁净室实施企业的选定、技术和质量把控、验收交付等重要环节，业主方与洁净室实施企业之间合作更为紧密。

实务中，由于洁净室与厂房建筑物紧密结合，部分业主方出于项目管理的便捷考虑，将厂房和洁净室建造统一发包。该种模式下，厂房建设单位作为总包方，与业主方签订合同，洁净室实施企业与总包方签订合同。

部分业主方采用上述统一发包的方式，导致公司部分签约客户为总包方，但公司也是更多的对接业主方，最终是对业主方负责，向业主方交付成果。具体付款方式按照合同约定执行，部分大型项目的进度款合同约定由业主方直接向公司支付。

问：洁净室系统设备采购情况

答：洁净室系统设备的采购由业主直接采购或者公司自行采购都有涉及，比如业主考虑后期设备维保等原因可能会直接采购，也可能在洁净室项目发包时将系统设备和系统集成统一发包。

业主方一般会指定设备品牌范围（3-5家），公司通过多年的供应商资源积累，设备供应商基本都已经在公司的供应商体系中，然后公司自行议价，自行购买。

问：洁净室项目实施和工艺设备采购前后顺序情况

答：洁净室项目实施过程中关键的时间点为 move in 的时间，即业主方工艺设备搬入时间。业主方综合考虑产能规划、工艺设备的采购及供货周期，确定工艺设备搬入时间节点，然后倒排项目土建、洁净室的施工工期，确保

洁净室在约定节点达到工艺设备可搬入状态。正常情况下，公司项目的密集执行期一般为6-12个月，其中，二次配业务执行周期可能会受到业主方工艺机台分批到货的影响而有所延长。

问：公司人员规模扩大的情况

答：随着公司业务规模不断扩大，相应人员规模也需要增加，公司正在不断招聘优秀人才加入柏诚，包括海外的人才储备。

问：公司不同事业部之间人员流动情况

答：公司设有半导体产业事业部、新能源及电子产业事业部、食药产业事业部、华南（海外）事业部；公司各大事业部在专注自身核心业务的同时，相互之间在人员、技术、管理、资源等方面也协同配合，以公司整体目标为导向，形成合力，推动公司业务快速发展。

问：公司海外业务发展及项目毛利率情况

答：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。

目前公司在越南、泰国、马来西亚等项目拓展也有所成效，也有在执行订单。考虑到海外市场存在诸多不确定性风险，比如：所在国家或地区的政治风险、法律风险、外汇风险等，因此，从商业逻辑上来讲，海外订单的毛利率水平应该要高于国内订单才合理。

问：公司7月实施股权激励计划，2024年能否实现考核目标

答：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。

附件清单（如有）	/
日期	2024年12月汇总