

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员名称	瑞信证券、华泰证券、东吴证券、长江证券、上海冲积资管、广发证券、兴业证券、海通证券、中泰证券、中信建投、泰康资管、北海棣增投资、中信期货、招银理财
时间	2023年5月（汇总）
地点	柏诚股份会议室
公司接待人员姓名	过建廷（董事长、总经理）、吕光帅（常务副总）、陈映旭（董秘）、高雪冰（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：目前洁净室各行业未来几年的预期？</p> <p>答：半导体行业预期是明显增长的，今年在手订单也较上年同期增长；新型显示行业今年相比前几年增速有所放缓，但是明年的资本支出预期会有所增加；生命科学和食品药品大健康行业本身市场规模比较大，也会持续增长，同时公司生命科学和食品药品大健康行业收入占比相对较小，未来增长空间较大。</p> <p>问：公司目前在手订单情况？以及订单转化收入的周期？</p> <p>答：公司目前在手订单充足，较上年同期有所增长。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）。</p>

问：中电二、中电四市场份额占比 15%，我们公司 1.3%，这个比例相差很大？

答：公司长期专注于中高端洁净室业务，且多行业布局，其客户群体基本上为行业知名领先企业，公司的收入来源，也主要来自中高端洁净室业务。

公司实施的洁净室项目级别已达到行业领先的 ISO Class2.5 标准，公司具备实施 ISO Class2.5 高等级洁净室项目的能力和项目经验。

公司凭借优质的客户资源和长期稳定的合作关系优势，丰富的项目经验与良好的品牌优势，技术创新优势和专业的项目管理团队与人才培养优势，在中高等级市场形成较为稳定的市场份额。

公司在主要项目竞争中的对手是中电二、中电四，我们之间在技术、项目实施质量、经验等方面差异较小。中电二、中电四的体系较大，而我们有严格的风控体系，谨慎地承接业务，战略性地争取项目。

问：公司项目上使用的设备，一般是国外进口还是国内替代的？

答：特殊的工艺系统设备、高制程的设备国内替代性一般，还是以国外进口为主。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：公司设立区域分公司的模式考虑？

答：分公司作为区域布局，一方面，公司考虑人才引进和储备，能够吸引优秀人才加入；另一方面，公司也能够在当地开发辐射区域市场，服务和维护区域客户，提高市场知名度和品牌影响力。

问：去年看半导体行业很高涨，医药行业整体不景气，这个对公司的影响？

答：公司在半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等多行业布局，从综合结果来看，去年医药等个别行业的不景气对公司的整体影响不大。

问：公司人员的招聘情况？人才储备体系？

答：公司每年都会通过校招和社招方式引进大量的优秀人才，根据公司

业务发展需求提前储备人才。

公司始终将人才队伍建设作为企业发展的重要战略之一，秉承着科学的用人理念，建立了完善的人才发展体系和人才培养与竞争机制，制定了人才发展战略，规范了人才的选拔、任用、培养和考核流程。同时，公司设立专门的人才培养计划，对有潜力的员工进行专职培养。经过多年的培养发展，公司已建立了经验丰富的项目管理团队与资深设计团队，专业人员结构覆盖公司业务的各领域，为公司业务的长远发展奠定了坚实基础。

问：公司不同事业部的人员情况以及事业部之间人员调配是否会跟着项目流动？

答：当项目中标后，公司会综合考虑项目类别及各事业部人员情况，统一调配资源；同时在项目执行过程中根据项目各阶段人员需求也会动态调整。

问：去年毛利率大幅增加，那今年能保持这个增长吗？公司会材料储备吗？

答：2022年原材料价格在经历2021年的快速上涨后逐步平稳或有所下降，公司通过与下游客户议价、成本管控等措施，促使毛利率逐步修复；同时，公司积累项目经验后积极跟进下游客户的二次配业务，毛利率较高的二次配业务2022年度收入占比有所上升。

公司采购部负责全部项目材料采购的统筹安排，实施集中采购，由于采购规模较大、整体采购付款及时及商业信誉较好，因此公司采购议价能力较强，进而有效控制成本。同时，公司也会根据原材料市场价格情况，提前进行一定储备。

问：公司研发费用占比偏低的原因？

答：公司运营模式采用组织驱动的业务发展运营模式，将研发职能与各事业部日常经营管控相融合，公司许多研发工作，更多侧重于对项目实施过程中遇到的技术难点，有针对性的进行课题研究，突出点对点、一对一研发，包括工法提升、工艺优化改进等内容，更多地体现在项目的设计和具体实施过程中，最终以项目为载体交付给业主方，该等研发投入直接在项目成本中核算。

问：公司选择供应商的考虑？

答：质量和服务是第一位的，同时需满足项目需求。公司每年都会对供应商进行综合评价。

问：公司项目执行过程中分包的情况？

答：公司以劳务分包为主，项目所需物资由公司自行采购，劳务分包是指公司将项目中的劳务分包给劳务作业供应商，由劳务作业供应商提供包人工为主（可带少量辅料）、包作业机械的供应形式。另外，目前公司专业分包占比较低。

问：不同的洁净室等级要求，价格的差异情况？有平均的每平米造价金额吗？

答：洁净室等级要求与制程相关；如果考虑工艺设备，洁净室平均造价的测算意义不大，项目招投标也不是按照这个逻辑去报价的，不同项目各有差异，比如：大型项目可能会被拆分为几个包、可能包含配套设备、项目包含的工艺系统不同、同时材料品牌也有价格差异等。

问：公司项目的毛利率、净利率整体在一个什么水平？

答：公司项目整体毛利率正常水平应该在 12%-16%之间；净利率指标是综合影响的结果，公司期间费用、按照会计准则要求计提的坏账准备等都会影响最终的净利率。

问：公司应收账款计提坏账准备（单项计提）的情况？

答：公司近几仅有客户上海兆联环保科技有限公司（项目停工）是单项计提坏账准备的，公司出于谨慎考虑，会计政策上选择单项计提，金额不到 200 万元。除该项目外，其他都是按照合同约定的条款确认应收账款（或者合同资产），然后按照会计准则规定的会计政策正常计提坏账准备。公司主要客户大多为半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等产业领域的知名大型企业，资金实力雄厚，信用度较好，且公司与上述主要客户建立了长期、稳定的合作关系，故公司不存在重大坏账风险。公司客户回款良好，暂无坏账实际核销的情况。

问：目前公司收入结构中，不同行业的占比情况？

答：公司 2022 年度收入结构占比情况大致如下：半导体及泛半导体 44%，

新型显示 39%，生命科学 12%，食品药品大健康及其他 6%。从目前的在手订单看今年半导体比重会有所增加。.

问：新企业进入洁净室的壁垒问题：客户关系，行业经验？

答：洁净室是半导体及泛半导体、新型显示、生命科学等高科技产业研发、生产过程中不可分割的组成部分，其系统的安全和稳定是客户生产运营的重要保障。经验丰富且拥有良好品牌声誉，能够提供安全、稳定洁净室系统的企业将会是客户首选对象。

洁净室行业对新进入者存在项目经验及客户资源、项目管理能力、技术、行业资质等壁垒。

问：今年公司大客户的结构，跟之前相比是否会变化？

答：公司的主要客户基本没有发生大的变化。

问：洁净室分低、中、高端产业？公司参与的情况如何？

答：公司长期聚焦于半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等中高端洁净室领域，且多行业布局。

中高等级洁净室市场具备较高进入壁垒，市场呈现参与企业少，竞争有序的特点，以少数综合实力雄厚的企业为主，如中电二、中电四、柏诚股份等。

从产品等级看，由于中高等级洁净室系统结构复杂，专业程度高，系统性强，本行业内大部分企业规模较小，技术水平与综合解决方案能力有限，普遍集中在对洁净等级要求不高的低端市场，价格竞争激烈。而只有较少企业具备专业技术、资金实力、项目经验与业界口碑及综合管理能力，能够提供大规模、中高等级洁净室系统集成服务。

从下游应用看，大规模、中高等级洁净室市场应用领域广泛，部分企业受自身规模、发展阶段、项目经验和管理水平等综合能力的限制，往往只专注于某一领域，以求在其优势行业内占稳一席之地。而少数项目经验丰富的企业，能够掌握洁净室系统集成关键技术，并通过自身优势，使其有能力在不同行业提前布局，将项目经验应用在各个领域，在自身发展过程中逐步形成了多领域洁净室服务品牌优势，其在行业发展过程中受下游产业周期性变化的影响较小，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力，在市场中占据较为稳定的市场份额。

问：工程项目付款情况？以及应收账款坏账的情况？

答：项目付款情况：一般情况下，项目预付款 10%-20%，项目执行过程中进度款 80%左右，竣工验收后能收到 90%左右，决算后收到 95%-97%，剩余 3%-5%为质保金，待项目质保期（一般 1-2 年）满后收取。

应收账款坏账：公司主要客户大多为半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等产业领域的知名大型企业，资金实力雄厚，信用度较好，且公司与上述主要客户建立了长期、稳定的合作关系，故公司不存在重大坏账风险。公司客户回款良好，暂无坏账实际核销的情况。

问：公司进入洁净室行业的契机？

答：公司早些年与韩国、日本、欧美等外资企业合作项目过程中借鉴他们的工程质量、安全等管控模式，自身逐渐积累技术和项目经验，参建国内多个标杆项目。

公司通过长期的项目实践、持续的自主创新以及对国内外洁净室建设先进管理经验、工艺技术的学习借鉴，经历了从“跟跑”“并跑”到“领跑”的过程，逐渐做大做强。

公司成长、发展的这 30 年，见证了半导体产业由弱走强，新型显示、生命科学等产业从无到有，食品药品大健康产业蓬勃发展的全过程。

问：公司与太极实业（十一科技）以及和国企（中电二、中电四）的竞争情况？

答：十一科技是半导体、新型显示设计领域的龙头企业，以设计为主导，设计优势有利于获得总包身份。所以公司在承接项目中，有的项目会和十一科技签约，但是项目定价、执行等主要还是直接对接终端业主方。

公司与中电二、中电四处于同一竞争梯队，在中高端洁净室综合业务领域，以少数综合实力雄厚的企业为主，主要企业有柏诚股份、中电二、中电四等，中高端综合领域具备较高的进入壁垒，市场呈现参与者少、竞争有序的特点。

洁净室是半导体及泛半导体、新型显示、生命科学等高科技产业研发、生产过程中不可分割的组成部分，其系统的安全和稳定是客户生产运营的重要保障。经验丰富且拥有良好品牌声誉，能够提供安全、稳定洁净室系统的企业将会是客户首选对象。

公司的经营理念是 30 年专心做洁净室这一件事，因此公司能在细分领

域与国企央企同台竞争市场份额。

问：公司募投项目有关装配式模块化生产的情况？

答：公司已率先布局升级转型，未来将大力发展“模块化”建造，以“模块化装配”和“功能性模块化产品”两大战略业务并行发展，以深挖主营业务效益潜力、开发新业务收入增长点共同发力，做大做强公司未来产值规模，并全力打造柏诚“中国建造”核心竞争力，实现公司绿色智能可持续发展的愿景。

模块化装配是指以“设计标准化、构件部品化、作业机械化、管理信息化”为特征的工业化建设方式，公司模块化装配技术积累多年，早已具备熟练使用 BIM 技术进行标准化机电工程模块化设计与信息管理，具备洁净风管模块化制作能力，可进行管道、钢结构、支吊架等项目必要构件的工厂化制作，实现现场快速拼装。

功能性模块化产品致力于实现生物医药产业“快研发、快生产、快验证”需求，满足 NMPA、FDA、EMA 认证遵循的 GMP 法规标准的功能性模块化产品，为生物医药产业的创新发展持续赋能。功能性模块化产品，坚持以技术路线为导向，持续研发生产，快速灵活满足生物医药客户不断工艺升级、产线迭代、产能扩充的建设需求；以深耕创新药领域为客户战略核心，辐射其他中小规模生物制药领域；以国内市场为先机，深度开发标准功能模块在海外市场的劳动力和适配地方法规的优势，扩张海外市场业务。

问：公司二次配项目的情况以及毛利情况？

答：二次配是在洁净室系统集成完成且系统调试通过后，伴随生产设备进入洁净室，对相关生产设备与洁净系统管线进行有效衔接并调试，使设备进入可运行状态，范围包括：电力、给排水管、工艺管道、排气系统等。二次配是洁净室系统集成的后道工序，是在洁净室交付后，为确保工艺设备有效运行所进行的有效连结等工作。

实务中，对于体量较大、专业化程度要求较高的项目，业主方一般会将洁净室系统集成、二次配拆分进行单独发包。公司在承接客户洁净室业务的情况下继续承接客户后续二次配业务上具备一定的优势，获取该项目二次配业务的机率更大，公司承接的二次配项目与洁净室客户关联度较高。同时，随着公司竞争优势的逐步提升，在前端的洁净室业务不是公司承接的情况下，公司也单独承接到后续的二次配项目。

洁净室整体（包括洁净室系统集成、工艺系统、以及二次配）的投入占项目总投资比例 10%-15%；相较于洁净室（一次侧）的投入，二次配占比大

致有 30%-40%。

一般情况下，二次配业务的毛利率要高于洁净室系统集成业务毛利率，公司 2022 年度二次配业务平均毛利率在 25%左右。

问：预计公司今年收入结构，各行业的占比情况？

答：半导体、新型显示行业合计占比在 70%-80%左右，生命科学、食品药品大健康行业占比在 10%-20%左右。从目前的在手订单看今年半导体行业比重会有所增加。

问：公司收购的子公司众诚设计院，这个设计院和十一科技竞争的情况？

答：目前子公司众诚设计院主要承接医药行业的项目，而十一科技在电子设计领域具有传统优势。

问：从客户角度出发，公司涉及的这几大行业，公司服务的终端客户？

答：在半导体及泛半导体、新型显示领域，公司基本覆盖了行业内知名领先企业，在生命科学、食品药品大健康领域，公司客户主要为行业内知名企业以及优质上市公司。

在半导体及泛半导体行业，公司主要服务于芯片制造、先进封装、半导体材料、硅片、光刻胶、光学膜等半导体产业链知名企业，主要有三星、SK海力士、士兰微、绍兴中芯、武汉新芯、中国中车、长江存储、晶合集成、华润微电子、格科微、卓胜微、无锡海辰、中芯国际、通富微电、厦门云天、奕斯伟、鼎材科技、洁美科技等。

在新型显示行业，公司主要为京东方、华星光电、天马微电子、超视界、维信诺等国内大型 TFT-LCD、OLED、AMOLED、Mini-LED、Micro-LED 等新型显示产品生产厂商提供服务。

在生命科学行业，公司主要服务于生物制药、生物实验室、动物疫苗、人体疫苗等领域的国内外知名研发、生产企业，主要有勃林格殷格翰、百济神州、信达生物、智飞生物、白帆生物、养生堂、梅里亚、梅里众诚、药明生物、药明康德、睿智医药、纽福斯、怡道生物、智享生物、金斯瑞、博生吉安科等。

在食品药品大健康行业，公司主要服务于食品制造、高端制药、营养品、保健品、香精香料、医疗器械等领域企业，主要有阿斯利康、辉瑞制药、星

巴克、生物梅里埃、苏州开拓药业、苏州博瑞生物等。

问：公司薪资激励政策？

答：公司员工的薪酬由基本工资、岗位津贴、福利补贴和年终奖金组成，公司遵循高固定低浮动的薪酬策略。基本工资根据员工所在职级以及工作胜任能力情况而定，基本工资每年调整 1-2 次，参考行业市场薪酬水准、以及公司经营状况并结合员工的人才盘点结果进行相应调整；岗位津贴根据员工所在岗位以及工作特性而定；福利补贴包含工作餐贴、通信补贴、租房补贴、车辆津贴等组成；年终奖金根据年度目标达成情况，以及员工个人业绩评价结果而定。

问：洁净室系统设备的采购一般是业主采购、还是公司自行采购？自行采购业主会指定品牌吗？

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：公司子公司泛盈柏诚贸易有限公司具体开展的业务？

答：泛盈柏诚贸易有限公司是公司在香港设立的全资子公司，主要开展国际采购业务。

问：公司运用 BIM 技术的情况？

答：公司倡导我们的工程师要做学习型的工程师，不断精进业务能力。公司定期组织开展 BIM 技术培训，持续为工程师赋能，增加工程师知识技能储备，为 BIM 技术的深入运用奠定理论和技术基础。公司利用 BIM 技术解决工程难点，提升工程管理能力，促进公司核心竞争力增强。

问：对洁净室行业增速的分析判断？

答：预计洁净室市场规模年增速在 15%以上。

附件清单（如有）	/
日期	2023 年 5 月