

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：2023-003

| | |
|---------------|--|
| 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 | 国联证券、东北证券、民生证券、天风证券、德邦证券、信达证券、太平洋证券、华能贵诚信托、上海瑰铄资产、华泰证券、交银施罗德、中海基金、申万宏源证券、浙商证券、南京括苍私募基金、长江证券、东海基金、富荣基金、中银基金、高毅资产、合远基金、万家基金、浙商资管、广发基金、建信理财 |
| 时间 | 2023年6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）、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：公司在行业中的竞争情况和公司的竞争优势？</p> <p>答：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>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，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。</p> <p>公司已发展成为我国洁净室行业第一梯队企业，且长期聚焦于中高端洁净室市场领域，多行业布局。</p> <p>公司项目经验丰富，深刻理解各领域客户的需求，项目实施效率高、成本控制能力强，使得项目能在客户预定工期内保质保量完成交付，获得了客</p> |

户的广泛认可。公司一旦切入优质客户的单个项目，往往能凭借其独特优势承接其后续一系列项目，客户黏性强，例如，京东方、超视界、华星光电、天马微电子、三星、厦门半导体、晶合集成、长江存储、勃林格殷格翰、百济神州等国内外知名企业，在与公司首次合作后，双方持续保持稳定合作的关系。

问：目前洁净室各行业未来几年的预期？

答：半导体行业近两年有明显增长，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，也在慢慢复苏，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。

问：公司获取项目主要方式是邀请招标，项目整体毛利率大致在什么范围？

答：项目整体毛利率正常水平应该在 12%-16%之间。

问：今年人员招聘计划？项目经理的培育情况？

答：随着公司规模不断扩大，公司也在加大招聘力度，人员会逐步增加。公司一个项目经理成长出来至少需要 5 年左右的时间。

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完善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：公司人均产值情况？

答：公司人均产值受多方面因素影响，比如：项目规模、项目实施周期等，一般情况下单个项目规模越大，人均产值相对较高。

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

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：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：信用减值损失计提和冲回的情况？

答：公司信用减值损失的计提和冲回都是按照会计准则规定的会计政策执行。公司目前暂没有发生真正意义上的坏账，即没有收不回款的情况。

2022 年公司信用减值损失转回金额为 2,760.92 万元，对净利润的影响比重为 8.25%。公司部分项目由于业主验收、决算周期较长，导致对应的项目应收账款账龄较长，在回款前公司按照会计准则规定需计提信用减值损失；业主验收、决算的节奏不受公司控制，业主完成验收、决算后回款，公司信用减值损失也相应转回。

问：公司是如何评估鉴定优质项目？

答：公司建立了严格的风控体系，保证经营决策的稳健性。公司对潜在项目是否投标、标书制作、具体投标报价等均有严格的审批决策流程，比如从项目在公司内部立项开始，多维度评估：该客户是否拥有成熟的工艺、是否是改扩建项目；对于新客户，会了解其背景（资金来源、公司知名度、有无成熟的制造经验、客户项目建设团队的专业度等）；同时也会了解竞争对手的情况。

问：公司薪资激励政策，怎么进行 KPI 考核？

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：公司项目的实施模式需要大量的劳务分包，相关情况？

答：公司分包模式主要分为劳务分包与专业分包两类，并以劳务分包为主。公司劳务分包商相对比较分散，主要是因为：劳务分包商自身受人员规模的管理半径所限，且分包商自身资金能力有限，导致单个分包商能够承接的业务规模有限。

目前公司拥有几百家长期合作的劳务分包商，同时公司也很注重劳务分包商的成长，比如今年公司制定了劳务承包商协同发展计划，用以推动劳务承包商工作的落实，共同促进管理提升与改善，增进与各劳务承包商之间的互利合作，一起协同发展，加快公司高质量发展步伐。

问：去年收入增长稳定，但是去年利润增长明显的原因？

答：公司 2022 年度净利润提升，主要是因为：（1）一方面，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；另一方面，公司在新型显示行业有传统优势，同时抓住半导体及泛半导体行业的发展机遇积累项目经验并逐步形成优势，积极跟进并获取下游客户的二次配业务，公司毛利率较高的二次配业务收入占比从 2021 年度的 7.06%回升至 2022 年度的 13.19%，对毛利率提升有所贡献；以上两方面使得公司 2022 年度整体毛利

率较上年同期有所提升；（2）公司部分前期项目完成决算流程，长账龄决算阶段款项按照合同约定收回，以往年度按账龄计提的坏账准备有所转回。

问：公司进入洁净室行业的起源？

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：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。

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：洁净室系统设备，公司是自己生产还是自行采购？自行采购品牌怎么选择？

答：公司不生产洁净室系统设备，公司是对外采购的。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：公司服务的终端客户？以及客户内资外资的情况？

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。

目前公司在手订单以国内企业为主。

问：公司的主要客户情况，如：披露的直接客户为中国建筑，但终端客户为华星光电，具体情况是怎样的？

答：公司招股说明书中前五大客户披露的口径是按照合同直接签约对手方统计的。

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，导致公司前五名客户中部分为总包方，如中国建筑等，但公司也是更多的对接业主方，部分大型项目的进度款也是由业主方直接向公司支付。

问：今年的大客户与往年是否会有明显不同？

答：公司的主要客户基本没有发生大的变化。

问：公司二次配项目的情况以及占比情况？

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%（经验大致数据）。

问：今年二次配收入占比结构和去年相比？以及二次配毛利率情况

答：从收入结构占比来看，和去年相比应该基本差不多。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：公司订单转化收入的周期？

答：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：目前看洁净室行业是否有其他竞争对手出现？

答：在中高端洁净室行业（如半导体、新型显示等）具有较高的进入壁垒，主要竞争对手还是目前市场这几家；在洁净室低端行业，市场竞争一直都比较激烈。

问：公司收购的设计公司是否会往半导体、电子洁净室项目设计发展？

答：目前子公司众诚设计院主要承接医药行业的项目，其在半导体、电子洁净室项目的设计能力及经验方面还需要较长时间的积累。

问：公司是否会考虑员工股权激励？

答：公司会结合战略发展目标，基于长远发展的理念，适当时候会考虑做股权激励。

问：公司是否对证券部门投关方面设有市值目标？

答：没有。

问：半导体市场预期扩张明显，公司参与的情况以及下游扩张的情况？

答：目前公司正在执行的较大项目有：中芯国际、长鑫、晶合等；下游知名企业如：中芯国际、华虹等均有建厂计划。

问：新能源行业，公司参与情况如何？

答：公司近几年也承接了部分光伏新能源项目。

问：公司收入中半导体、面板的占比情况？及各行业毛利率情况？

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。毛利率是一个综合的影响结果，项目投

标策略情况、原材料价格波动、项目实施过程中的变更项等，都会影响最终项目毛利率。

问：今年上半年的订单的情况？

答：公司 2022 年 1-6 月新签合同订单 18 个亿（含税），在公司招股说明书中有披露。公司 2023 年 1-6 月新签订单较上年同期有所增加。

问：今年一季度收入披露较同期略有下降，但今年上半年订单增加，是否二季度收入也会明显增加？

答：预期今年 1-6 月收入较上年同期有所增加。

问：公司与国内同一竞争梯队公司在技术方面是否存在差异？

答：公司与国内同一竞争梯队公司在技术、项目实施质量、经验等方面差异较小。

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。

问：公司在材料成本、分包成本、人工成本等方面降本增效空间和措施？

答：公司具备较强的成本管控能力，主要体现在如下几个方面：①公司设立了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；②公司一直致力于培养专业的洁净室系统集成自有人才，具备较强的项目管理能力，在项目中有效减少了专业分包成本所占比例，降低了项目成本，将更多的利润环节留在了公司；③公司在项目实施过程中，具备较强的深化能力，在满足客户功能需求和征得业主方同意的前提下，公司通常会对材料选型、工法运用、工序安排等进行深化，完善设计方案，优化工艺技术，提升项目实施效率。

问：去年医药行业收入下降明显，那公司今年的情况如何？

答：2022 年主要是因为长三角地区大环境影响，公司生命科学产业相关项目实施进度有所延迟，导致当期确认的收入有所下降。公司多行业布局，其中生命科学行业收入占比相对较小，医药行业也在慢慢复苏，未来增长空

间较大。

问：公司项目管理模式？

答：公司承担整个洁净室项目施工组织管理的核心任务，根据项目实施具体方案进行项目物资采购并将施工任务对外分包，主要工作包括：①项目物资采购：组织实施采购计划，根据项目的进度要求制定采购策略，在规定时间内实施采购活动，组织项目物资分批进场；②项目实施：分解项目实施计划，统筹项目实施所需人力、机械等资源，对现场分包商分派总体工作任务并进行技术指导、安全管理、统筹项目进度以及质量控制等；③系统集成：对洁净室系统、洁净室工艺系统等数十项系统进行集成整合，通过对集成系统运行状况进行调试、测试、验证，使各系统间形成一个有效的整体，能彼此协调工作，发挥整体效能，实现洁净室各项指标稳定在受控环境范围内，达到设备可移入状态；④二次配：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。

问：公司招标方式中议价招标的情况？

答：公司取得合同的方式包括邀请招标、公开招标和议价，其中以邀请招标为主，议价方式占比很小。

问：洁净室行业的进入壁垒？

答：具体有以下几点：

1、项目经验及客户资源壁垒

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。一方面，洁净室下游行业建厂投资巨大，而洁净室作为其研发、生产环节的核心组成部分，一旦系统和环境稳定性出现问题，将对客户产能、产品质量等产生重大影响，造成客户巨大的损失。另一方面，洁净室系统的不稳定，可能会导致有害气体或微生物的泄露，将会危害人体健康，甚至危及生命。因此，洁净室服务无试错机会，客户一旦与之建立合作关系，在合作过程中表现出良好的专业服务能力、稳定的产品性能和品牌声誉优势的企业更容易与客户建立长期稳定的合作关系，同时客户往往具有较强的粘性。

丰富的项目经验和稳定的客户资源等都是企业生产经营的长期积淀，而

行业新进入者往往较难在短时间内形成较强的影响力及获得客户的认可。因此，项目经验及客户资源是进入该行业的壁垒。

2、项目管理能力壁垒

半导体及泛半导体、新型显示、生命科学等领域投资巨大，且半导体及泛半导体、新型显示等产品周期更新迭代快，需要快速投入生产，并形成收益。洁净室作为上述产业研发、生产必不可少的组成部分，投资者对其建设工期要求较高，周期相对较短。同时由于洁净室系统复杂，涵盖的专业领域众多，相关设备及材料的品牌、种类及质量等级差异大，各分包商人员众多，需要精细化的管理能力，能够对各环节进行有效的协调安排。此外，洁净室系统的复杂性导致其需要根据客户需求和项目实际情况及时优化改进，只有具备丰富的经验积累、能够理解和实现客户需求，以及对项目快速细节变更的准备和快速响应等综合管理能力的企业，才能在较短周期内完成洁净室建设并达到安全稳定可交付状态，有效助力客户管控成本和工期。

综合全面的管理能力需要企业长时间地学习掌握，新的行业进入者很难在短期内实现这一目标。因此项目管理能力是进入该行业的壁垒。

3、技术壁垒

洁净室是数十项系统的集成，是跨行业、跨专业、跨学科的技术密集型产业，具有专业程度高，系统性强的特征。随着我国制造业的产业升级，智能制造的全面推进，为了满足高科技产业研发、生产过程对洁净环境的要求，洁净室已经发展成为一个高度系统化、智能化、现代化的集成系统。从而要求行业内企业具备强大的技术实力、丰富的技术储备和持续的技术创新。新进入者难以在短期内形成完善的技术体系，无法保障洁净室项目及时、高质量的交付。因此对新进入者而言，本行业具备一定的技术壁垒。

4、行业资质壁垒

我国对洁净室行业实行严格的资质管理，颁布了一系列的法律法规，建立了严格的市场准入机制。拥有的资质等级直接关系到企业在行业中的业务承接能力。通常洁净室建设规模大、投资额高，下游行业往往通过招标的形式确定供应商，招标方要求投标企业具备应标资质，企业只有取得相应等级的资质证书后，才有资格入围相应项目以及在其资质等级许可的范围内从事相关活动。而申请应标资质需要企业在过往业绩、注册资本、专业技术人员、技术实力和管理能力等方面满足相应的要求，方可取得相应等级的资质证书。因此，对于本行业而言，资质不仅是业务开展的必要条件，也是企业自身实力的证明。行业资质的获得与提升均需要一定的过程，因此行业具有较高的资质壁垒。

5、人才壁垒

洁净室行业属于技术密集型产业，其核心竞争力之一是技术人员和管理

| | |
|----------|--|
| | <p>人员的规模和素质。技术人员不仅需要全面掌握本行业涉及的专业知识，还要深刻理解下游行业技术情况。下游客户对洁净室等级要求的不断提升，对技术人员的要求也越来越高，具备本行业及下游行业较强的专业知识和丰富的实践经验的复合型技术人才团队是生产经营的重要保障。</p> <p>同时，本行业企业需要在满足客户需求的基础上，协调项目实施各环节有序进行，并实现全流程的高效组织。只有具备丰富项目经验和综合管理能力的人才团队，才能在项目过程中综合协调各要素、及时调整项目变更，保证在要求工期内完成项目交付。培养技术与管理人才需要一定的时间和项目经验积累，从外部引进高端人才需支付较高的人力成本。对于行业新进入者，很难在短期内聚集大量的技术与管理人才，因此本行业具备一定的人才壁垒。</p> |
| 附件清单（如有） | / |
| 日期 | 2023年6月汇总 |