

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：2023-004

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	广发证券、富国基金、华泰证券、冲积资本、和谐汇一资产
时间	2023年7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>问：公司在洁净室领域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</p>

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：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，对技术人才的要求也越来越高，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。

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。

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：洁净室几大行业的毛利率情况？

答：项目整体毛利率正常水平应该在 12%-16%之间。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。

问：公司服务的终端客户情况？

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。

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：公司二次配项目的情况？

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。

一般情况下，二次配由于设计和施工难度相对较高，二次配业务毛利率相对要高于洁净室系统集成业务毛利率。

问：今年收入一次侧、二次配的占比情况？按照行业分类半导体/电子的占比情况？

答：从收入结构占比来看，一次侧和二次配的占比和去年相比应该基本差不多。

从行业占比看，今年上半年新签订单：半导体占比在 50%以上，预计上半年收入：半导体和新型显示合计占比在 80%左右。

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？

	<p>答：今年 1-6 月收入较上年同期有所增加。</p> <p>问：公司今年上半年收入、利润情况？</p> <p>答：公司今年上半年收入、利润情况请关注后续披露的半年报数据。</p> <p>问：今年人员招聘计划？</p> <p>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。</p> <p>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各领域，为公司业务的长远发展奠定了坚实基础。</p> <p>问：公司是否会考虑员工股权激励？</p> <p>答：公司结合战略发展目标，基于长远发展的理念，适当时候会考虑做股权激励。</p> <p>问：公司披露的中芯南方项目在今年是否能完工，确认收入？</p> <p>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）。</p> <p>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。</p> <p>问：公司收购的设计院承接的项目情况？</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	/

日期	2023 年 7 月汇总
----	--------------