

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：2023-006

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 2023 年半年度业绩说明会”的投资者
时间	2023 年 9 月 14 日，13:00-14:00
地点	上证路演中心“柏诚股份 2023 年半年度业绩说明会”： https://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=15283
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）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动问答记录：</p> <p>问：尊敬的过董事长以及各位高管您们好，有以下几个问题需要请教：</p> <p>1、公司作为各行业洁净室领域的总包方，请问各行业洁净室的使用寿命周期一般是多久？超过使用寿命周期后，各行业的洁净室是需要复建还是需要保养修缮？</p> <p>2、公司在各领域洁净室的建造市场占有率大约是多少？</p> <p>3、公司作为 A 股唯一一家民营资本的洁净室系统集成企业，与深桑达及各台资背景的洁净室系统集成企业的竞争优势和劣势都有哪些？</p>

答：

1、洁净室的设计和建造是与下游应用领域的工艺、技术、设备、产品等相配套的，非标准化特征明显，由于下游应用领域的新技术、新工艺、新产品、新设备等不断的快速的更新、迭代，相应洁净室也会不停新建以及改造。另外，洁净室维保是日常要做的。

2、根据智研咨询数据，我国洁净室市场规模到 2026 年有望达到 3,586.5 亿元。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。公司在中高端洁净室市场占据较为稳定的市场份额。

3、公司的核心竞争优势主要体现在如下几个方面：

①长期聚焦于中高端洁净室市场领域，具有一定的行业壁垒；

②在下游多产业领域综合布局，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，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力；

③在洁净室行业深耕近 30 年，在客户、技术、人才、项目管理、项目经验及业绩、服务质量、业内口碑等方面长期积累；

④坚持稳步增长战略，建立有严格的风控体系，谨慎地承接业务，战略性地争取项目。

竞争劣势方面：在快速发展过程中，需要进一步丰富人才储备。

问：请介绍一下贵公司和华为西安研究所全场景焓差实验室项目、华为南研数通集中实验室机房建设项目、华为武汉基地二次配项目、东莞华为松山湖 11 号用地项目的进展情况？

答：由于涉及到客户商业信息保密，尚不方便披露，敬请谅解。

问：贵司上市后一路下跌，请董事长对股价要加以重视。另外，贵司在投资交流记录表披露上半年新增合同 28.68 亿，以及 7 月份到 8 月 25 日又新增合同 6.7 亿，基于目前合同执行的进度，公司在营收 23Q3 是否能达到 20% 增长？还有，请问去年公司三季度的净利润是多少？公司今年中报计提的资产减值是否可以在 23Q3 部分冲回？预计今年全年业绩是否能与去年基本持平？今年新增的营收增加利润是否可以抵销行业毛利率下降影响？谢谢！

答：

1、公司在手订单根据项目履约进度逐步转化为收入。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。具体第三季度的业绩情况敬请关注公司后续披露的三季度报告。

2、公司期末计提的坏账准备、减值准备是根据期末应收款项、合同资产余额而定，而应收款项、合同资产余额受在建项目规模、执行阶段、回款节奏等综合影响，公司项目正常执行，客户回款正常。

3、从公司目前的在手订单执行来看，公司预期今年营业收入是增长的。具体全年的业绩情况以公司后续公开披露的信息为准。

问：您好领导，请问公司未来的发展规划或目标是怎样的？谢谢！

答：公司将始终坚守“成就客户、为客户创造价值”的经营理念，坚持“以客户为本、以信用为本、开放包容、创造价值”的核心价值观，长期聚焦于半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等高科技产业领域，长期积累技术、经验及品牌优势，保持行业市场地位，致力于成为一家“好公司”，无论于客户、于员工、于股东、于合作伙伴或者于业务所在社区，公司都被认可，并且贯彻始终。

问：详细描述下公司海外业务规划，预计客户是否主要还是目前大客户如三星、台积电、富士康等？

答：公司不断完善区域化业务布局，跟随长期合作客户，积极拓展东南亚等海外市场。公司目前已在越南设立子公司，积极开拓越南业务。

问：公司业绩波动影响提示是减值冲回影响利润，在手订单的增长 50%，下半年大概交付比例多少？

答：公司在手订单根据项目履约进度逐步转化为收入。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：江苏瑞科 HPV 疫苗项目进展，医药健康领域目前营收占比情况？

答：江苏瑞科 HPV 疫苗项目目前进度约 60%，2023 年上半年生命科学和食品药品大健康产业收入占比 20.49%。

问：公司近年中标中芯国际、长江存储等半导体客户订单，目前半导体

	<p>类业务占比情况？</p> <p>答：本轮半导体产业国产替代提速，以及光伏新能源先进产能快速扩建，带动洁净室行业需求放量，公司目前在手订单中半导体及泛半导体产业占比在 80%以上。</p> <p>问：募投模块化生产项目落地之后，净利率预计是否有提升？</p> <p>答：公司募投模块化生产项目包括“模块化装配”和“功能性模块化产品”两大业务，项目落地后有利于深挖主营业务效益潜力、提升业务收入增长点，增强公司核心竞争实力。</p> <p>问：请过董介绍下东莞华为产线项目目前已完成交付？公司与华为的合作到目前合作大概多少个项目？</p> <p>答：由于涉及到客户商业信息保密，尚不方便披露，敬请谅解。</p> <p>问：华为是否为公司客户？</p> <p>答：由于涉及到客户商业信息保密，尚不方便披露，敬请谅解。</p> <p>问：华为东莞松山湖项目类似的洁净室要求是否等同于半导体？下游客户重量级产品的销量增长及半导体行业的回复是否会刺激下游拓厂的信心，更有助于公司接单？</p> <p>答：由于涉及到客户商业信息保密，尚不方便披露，敬请谅解。</p> <p>近年来我国半导体产业规模持续扩容，叠加美国持续限制我国半导体先进制程发展，国内半导体自给率提高将更多依靠国产化，以国内半导体相关头部企业为代表，正持续加大投入力度，本轮半导体国产替代提速引领洁净室行业需求放量。公司抓住行业发展机遇，不断开拓业务，项目订单增加。</p> <p>问：公司与华为的合作是否采取了保密措施，公司作为民企在获取类似华为、中芯国际等企业订单时是否能较竞争者国企（中电）有一定优势？</p> <p>答：公司作为国内洁净室系统集成行业的先行者之一，在洁净室行业深耕近 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，已发展成为我国洁净室行业头部企业之一，在发展过程中形成了显著的竞争优势。在中高端洁净室市场领域，公司与同行业国企处于同一竞</p>
--	--

争梯队。

问：公司销售费用很低的主要原因，能否保持订单的稳健增长？

答：公司主要通过招投标方式取得客户订单。公司凭借优质的客户资源、丰富的项目经验、良好的服务质量与业绩口碑等，形成了较强的市场竞争力。公司具有完善的客户开发体系和相匹配的人力资源，能够保持订单的稳健增长。

问：尊敬的董事长，下午好！作为投资者，希望和公司领导交流一下：

1、请问公司本中报中披露的公允价值计量的金融资产大增，是否涉及信托理财投资、私募基金投资各是多少？公司对该类资产的风险如何把控？

2、资本市场上与公司处于同业竞争的上市公司有哪几家？公司较之竞争优势劣势？

3、作为个人投资者，近期是否可以来公司实地调研？

答：

1、公司本期交易性金融资产系购买的保本浮动收益型银行结构性存款。

2、资本市场上与公司处于同业竞争的上市公司主要有深桑达 A（其下属的中电二、中电四公司）、亚翔集成等。

公司的核心竞争优势主要体现在如下几个方面：

①长期聚焦于中高端洁净室市场领域，具有一定的行业壁垒；

②在下游多产业领域综合布局，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，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力；

③在洁净室行业深耕近 30 年，在客户、技术、人才、项目管理、项目经验及业绩、服务质量、业内口碑等方面长期积累；

④坚持稳步增长战略，建立有严格的风控体系，谨慎地承接业务，战略性地争取项目。

竞争劣势方面：在快速发展过程中，需要进一步丰富人才储备。

3、公司非常欢迎广大中小投资者、专业研究机构来公司实地调研与高管互动，若有调研需求，可以直接联系我们证券事务部，联系电话：0510-85161217。

附件清单（如有）	/
日期	2023年9月14日