

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：2023-007

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
参与单位及人员名称	中信证券、汇华理财、华泰证券、招商基金、银华基金
时间	2023年9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><b>问：公司 2023 年上半年在手订单情况，以及预期各行业未来的订单情况？</b></p> <p>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，公司目前在手订单充足，其中半导体及泛半导体产业占比在 80%以上。</p> <p>截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单（即：尚未确认收入部分）金额 28.68 亿元（不含税），较上年同期增长 55.36%；2023 年 7 月 1 日至 8 月 24 日（半年报披露时点），公司新增订单 6.70 亿元（不含税），主要为半导体及泛半导体产业订单。</p> <p>从目前情况来看，我们对国内半导体行业发展持乐观态度，向好趋势不变；新型显示产业市场需求稳定，光伏新能源市场需求持续向上，生命科学、食品药品大健康产业市场需求有待复苏。</p> <p>公司始终围绕半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等国家重点产业领域，同时抓住本轮国内下游半导体行业需求快速增长的</p>

市场机遇，不断开拓业务，项目订单持续增加。

**问：公司预计今年全年营收、利润的情况？**

答：公司在手订单根据项目履约进度逐步转化为收入，按照目前在手订单，今年收入规模预期是增长的。

**问：公司跟踪的意向订单有哪些？**

答：下游知名企业如：中芯国际、华虹等均有建厂计划。

**问：洁净室领域的技术壁垒，以及公司在洁净室领域的竞争优势？**

答：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，是一个高度系统化、智能化、现代化的集成系统，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。

特别在以半导体、新型显示等为代表的中高端领域，洁净室建设规模大，投资额高，容错率低，客户基于项目质量管控考虑，要求服务商具备较高资质以及最近几年类似项目实施业绩，服务商只有满足相应资质要求以及最近几年具备类似项目实施业绩，才有资格入围相应项目。而资质需要企业在过往业绩、资金实力、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；同时，项目实施业绩也是企业长期不断积累形成，是企业自身实力的证明。因此，本行业具有较高的资质和项目业绩壁垒。

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方案深化、采购、系统集成、二次配、运行维护等一系列专业化技术服务。

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，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，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。

公司深耕洁净室系统集成行业近 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。

**问：中高端洁净室行业的竞争态势？**

在中高端洁净室行业（如半导体、新型显示等）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，具有较高的进入壁垒，客户更倾向于选择业内项目经验丰富、拥有良好品牌声誉、能够提供安全稳定洁净室系统且长期合作的头部企业提供服务，因此，参与竞争的还是目前市场这几家。

**问：公司如何评价其余几家竞争对手？**

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。公司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，公司实施的洁净室项目技术级别已达到行业领先水平，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。

**问：公司项目管理是如何培养和留住管理、技术人员？**

答：公司通过完善的组织管理体系给项目赋能，包括项目综合管理支持、项目物料供应、分包资源协调、技术平台支持、质量及技术标准规范、安全管理等，项目管理、技术人员在公司搭建的组织体系下完成各自工作。在这套体系下面，能够不断长出优秀的人才和团队，为公司的持续发展不断提供内生动力。

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，形成了公司自主可控的精细化、信息化和集成化的项目综合管理能力，构建了洁净室系统集成工艺、数字化和工业化安装的技术体系，培养了一支深刻理解本行业和下游领域的综合型人才团队。

公司根据自身的项目经验，总结归纳形成了从项目策划、项目准备、项目实施、项目交付到项目维保一整套精细化管理体系。公司高度重视信息化管理，逐步将信息化融入到公司日常运营与项目实施管理中，自主开发了多个覆盖日常运营与项目管控的信息化软件。公司具备项目集成化优势，能够综合考虑安全、质量、进度、成本、功能需求等因素及各参与方的特点，对项目进行最合理的全方位规划和全生命周期管理。

**问：洁净室项目实施和工艺设备采购前后顺序？**

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。

**问：公司披露的中芯南方项目在今年是否能完工，确认收入？**

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）。

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。

**问：公司洁净室项目毛利率情况？**

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。

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，公司业务规模持续扩大，营业收入持续增长，但面对市场竞争压力，公司毛利率水平有所下降。

**问：公司执行项目具体哪些环节会进行分包？**

答：在项目实施过程中，公司主要进行技术和管理输出，委派管理团队对项目全过程进行集中统筹、组织协调、监督指导和统一管理，着重对核心工艺和工序进行实施把控，将非关键、技术含量不高的环节进行分包，利用分包商的项目经验和行业背景，提升项目实施效率。

在洁净室项目实施前，公司会根据各专业包的工作量、作业难度等从分包商名录中选取合适的分包商，为公司项目提供服务，分包商在公司各专业包负责人的统一调度与严格监管下完成其所分包部分的作业，公司对项目作业全过程负责。

**问：公司项目所需的材料采购是公司负责还是分包商负责？**

答：在项目合同范围内项目所需的材料，主要由公司负责购买，项目现场设置仓库，配备专职的材料员和仓管员。

**问：客户付款节点？ 以及公司是如何支付供应商的款项？**

答：客户付款情况：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。

公司严格按照合同约定支付供应商材料款、分包商分包款。

**问：公司今年是否会考虑做员工股权激励？**

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。

**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，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。

	<p><b>问：公司进入洁净室行业的契机？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2023 年 9 月汇总