

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：2023-008

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	安信证券、众安保险、长江证券、东海基金、冲积资产
时间	2023年10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：公司三季度业绩的具体情况？</p> <p>答：2023年第三季度，公司实现营业收入109,218.12万元，较上年同期增长58.58%，营收增长较快。2023年第三季度，公司经营业绩回升，实现净利润5,696.62万元，较上年同期增长3.08%，实现扣非后净利润5,515.58万元，较上年同期增长20.94%。</p> <p>公司2023年1-9月营业收入持续增长，较上年同期增长28.21%，净利润较半年度降幅有所收窄。</p> <p>除了毛利额，对公司利润变动影响较大的因素主要有以下两方面：</p> <p>（1）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，公司承接项目不断增加，公司业务规模持续扩大，尤其公司在施的单个合同金额较大的项目数量较多，而在施项目进度款根据合同约定一般按照已完成工作量的60%-80%结算支付，导致在施项目未结算部分的累计金额较大，同时，项目进度款的申请需经过业主、监理等各方审批，部分项目的进度款在本期末时点正处于业主、监理等各方的审批过程中，这部分也体现为</p>

未结算资产；前述已实施未结算部分列示为合同资产，导致公司合同资产余额增长较快。因合同资产余额增加，公司计提的合同资产减值准备也相应增加，导致公司本期资产减值损失-合同资产减值准备计提净额较上年同期大幅增加。

前述合同资产的产生是项目实施过程中的阶段性资金垫付，是本公司所处的洁净室施工行业的特点。当款项收回后，合同资产减值准备也相应转回。

(2) 公司上年同期收回长账龄决算款项导致坏账准备转回较多。

公司客户质量整体较为优质，资信状况良好，履约能力较强，没有实质性的坏账或损失，前述减值（或坏账）准备计提（或转回）系按照会计准则规定的会计政策要求所做的一贯性统一的会计处理。

针对项目进度款，特别是临近年底，公司也在加紧催收工作。

问：公司合同资产计提减值准备的会计逻辑具体是怎么样的？

答：公司信用（资产）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，即目前没有收不回款的情况。

合同资产减值准备的计提模式分两类：①在施项目形成的合同资产，主要为已实施未结算资产，公司根据会计准则要求参考历史经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口与整个存续期预期信用损失率，基于谨慎性原则，统一按照 5%计算预期信用损失；②完工项目形成的合同资产，主要包括已完工但未验收或未决算尚不拥有无条件收款权利的合同对价部分以及未完成质保义务的质保金，以账龄分析为基础（1 年以内：5%；1-2 年：10%；2-3 年：30%；3-4 年：50%；4-5 年：80%；5 年以上：100%）计提合同资产减值准备，其账龄自项目完工之日起计算。

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：公司项目毛利率波动的主要情况？

答：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：公司项目实施过程中资金垫资的情况？

答：基于公司所处行业的特点，在项目实施过程中，合同双方往往根据项目实施进度来确认和安排项目款项的结算和支付，而客户各期项目款项的实际支付时点较公司项目物资采购及分包等款项的发生时点存在一定滞后，现金流量净额出现负值，系项目实施过程中的阶段性资金垫付，公司与客户办理结算手续后，客户按照合同约定支付进度款。公司客户质量整体较为优质，款项回收风险较低。

问：从行业和业务类别分析公司今年订单的主要情况？公司 2023 年第三季度新签订单如何？

答：从行业看，受益于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；新型显示、生命科学、食品药品等产业占比在 20%左右。

从业务类别看，主要以洁净室系统集成、机电工艺系统为主，今年二次配业务预计较去年会有所增加，公司的设计咨询业务主要是子公司众诚设计院的业务，占比较小。

2023 年第三季度，公司新签订单情况良好，在手订单也较为充足，相关信息如达到信息披露标准，公司将根据上海证券交易所相关规则的规定及时履行信息披露义务。

问：公司获取项目的主要渠道？

答：公司取得合同的方式包括邀请招标、公开招标和议价，其中邀请招标占比较大。

问：公司跟踪的意向订单主要有哪些？

答：下游知名企业如：中芯国际、华虹等均有建厂计划。

问：洁净室的增长空间以及各行业的增速情况？

答：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，2016 年至 2026 年能够实现年均复合增长率 15.01% 的高速增长。

半导体产业受益于本轮景气周期，今年增速比较明显；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。

问：洁净室投资占整个项目投资的比例大致有多少？

答：半导体、新型显示行业项目，其工艺设备价值较高，洁净室整体投资占项目总投资大致比例在 15%左右（经验大致数据）。

问：洁净室领域的壁垒具体体现在哪些方面？

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：公司所处的中高端领域的竞争态势以及新进入者竞争的情况？

答：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。

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：公司获取二次配项目的情况？

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。

问：公司人员结构以及未来的人员增加规划？

答：公司职能部门，包括采购、财务、商务、安全、市场、技术研发等人员占比在 20%左右，项目人员在 80%左右；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。

问：公司布局的越南业务，是否已经有明确的订单？

答：越南公司正在开发和对接意向性的订单。对于东南亚等海外市场，公司主要是跟随长期合作客户海外建厂的需求。

问：除越南外公司有其他地区拓展计划吗？

	<p>答：公司将根据海外产业投资和发展情况，积极布局海外市场，提高公司市场占有率，提升公司国际化服务水平以及影响力，增强公司盈利能力和竞争实力。</p> <p>问：公司今年是否会考虑做员工股权激励？</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>
附件清单（如有）	/
日期	2023 年 10 月汇总