

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：2023-011

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	德邦证券、嘉合基金、长江证券、固禾基金、华能贵诚信托、东海基金
时间	2023年12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>一、柏诚股份陈总介绍公司基本业务情况：</p> <p>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>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。</p> <p>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，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。</p> <p>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</p>

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。

二、投资者问答及回复

问：公司三季度业绩的具体情况？

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%。

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。

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：

(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：公司今年各行业订单占比情况？与去年同期分析变化情况？

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。2022 年收入结构：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%，今年主要是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。

问：公司项目确认收入的周期以及进度款请款的情况？

答：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。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）。

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，该部分项目进度款的申请需经过业主、监理等各方审批，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，决算款到 95%-97%，剩余 3%-5%为质保金。

问：项目毛利率的情况？

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：公司与其他同行业公司和技术水平的差异？

答：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。

业主在项目招投标过程中除考虑技术方面，还会考虑业绩方面：业主会关注洁净室服务提供商在最近几年是否具有类似项目的实施案例和经验。

问：公司预期各行业未来的增长情况？

答：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；新型显示产业预期明后年投资会增加；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。

公司始终围绕半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等中高端洁净室市场领域，多行业综合布局，深耕行业 30 年，具有先发

优势。

问：从公开报表看，公司销售费用、研发费用占比较低，具体原因？

答：

销售方面：

公司主要通过招投标方式承接项目，其中邀请招标占比较大。公司在业内品牌知名度较高，口碑很好，获得客户的广泛认可。销售费用占比较低是行业特点。

洁净室下游行业建厂投资规模大，洁净室作为其研发、生产环节的核心组成部分，建设工期紧，系统复杂，专业程度高，容错率低，因此在以半导体及泛半导体、新型显示、生物医药等为代表的中高端洁净室领域，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。

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。

同时，为了能够服务更多的优质客户，公司也在增加市场专业人才，加大市场拓展力度，进一步提升公司市场知名度和品牌影响力。

研发方面：

公司研发费用中列示的研发项目主要是针对信息化管理、数字化协同设计、新型建筑工业化、关键 BIM 技术、模块化等的升级优化及研发，系按照未来新兴行业发展方向开展的行业预判性、共性技术研发，该等研发投入单独归集在“研发费用”科目中。

公司运营模式采用组织驱动的业务发展运营模式，将研发职能与各事业部日常经营管控相融合，公司许多研发工作，更多侧重于对项目实施过程中遇到的技术难点，有针对性的进行课题研究，突出点对点、一对一研发，包括工法提升、工艺优化改进等内容，更多地体现在项目的设计和具体实施过程中，最终以项目为载体交付给业主方，该等研发投入直接在项目成本中核算。

问：公司的组织架构是如何匹配各行业的发展情况？

答：公司设有半导体产业事业部、新能源及电子产业事业部、食药产业事业部、EPC 事业部，半导体产业事业部及 EPC 事业部在无锡总部，新能源

及电子产业事业部在合肥，食药产业事业部在上海，各大事业部的的主要职能如下：

半导体产业事业部：以半导体产业为核心业务导向，深耕集成电路制造、新型显示、晶圆制造及半导体封装测试等系统技术，不断提升公司在该产业领域的核心竞争力；

新能源及电子产业事业部：以半导体产业以外的泛半导体产业及其他消费电子产业及新能源为核心业务导向，深耕半导体设备及上游材料制造、消费电子、新能源、数据中心等系统技术，不断提升公司在其他电子产业领域及新能源产业领域的核心竞争力；

食药产业事业部：以食品药品产业为核心业务导向，深耕生物制药、生物实验室、食品药品大健康、医疗器械等系统技术，不断提升公司在该产业领域的核心竞争力；

EPC 事业部：利用公司在半导体及泛半导体、其他电子产业及新能源产业、食品药品及生物制药产业领域的核心技术能力，通过资源整合，聚力发展设计、系统集成一体的服务模式，满足特定客户对项目整体价值交付的需求。

公司各大事业部在专注自身核心业务的同时，相互之间在人员、技术、管理、资源等方面也协同配合，以公司整体目标为导向，形成合力，推动公司业务快速发展。

同时，公司设有上海、合肥、广州、西安、成都等多个分公司作为区域布局，一方面，公司考虑人才引进和储备，不断吸引优秀人才加入；另一方面，公司也能够在当地开发辐射并深耕区域市场，服务和维护区域客户，提高市场知名度和品牌影响力。

另外，公司跟随长期合作客户海外建厂的需求，也在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，正在积极开发和对接意向性的订单。

问：公司人员激励情况如何？

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。

	员工股权激励方面：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。
附件清单（如有）	/
日期	2023 年 12 月汇总