

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：2024-004

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	长江证券、冲积资产、广发证券、华福证券、中邮证券、兴业证券
时间	2024年05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）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：请简要介绍一下公司主营业务及主要经营模式</p> <p>答：</p> <p>1、公司主营业务情况</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、食品药品大健康以及新能源等国家重点产业，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。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、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>2、公司主要经营模式</p> <p>公司主要通过招投标方式取得客户订单。在项目中标后，公司进行系统功能性需求分析、项目实施规划及设计方案深化，根据规划和深化后的设计方案，组织项目所需物资的定制化采购。在项目实施过程中，公司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</p>

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。在洁净室实施完成且系统调试通过后，伴随生产设备进入洁净室，进一步实施二次配业务，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。项目完工后，进行项目验收及竣工结算和后续的项目维保。

**问：公司项目承接的模式，是否均与终端客户（业主方）签约**

答：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，导致公司部分签约客户为总包方，但公司也是更多的对接业主方，最终是对业主方负责，向业主方交付成果。

**问：电子行业洁净室与生物医药行业洁净室的各自特点和区别，两种洁净室建造的差异性**

答：洁净室按主要受控对象及应用领域，可以分为工业洁净室及生物洁净室。两种洁净室的差异体现在控制对象不同，且不同的应用场景对于洁净室建设的复杂性和难度也存在较大差异。

工业洁净室以无生命微粒为主要控制对象，主要应用领域包含半导体及泛半导体、新型显示、航空航天及其他高端制造业，对无生命微粒控制标准严格洁净度等级更高。

生物洁净室以无生命悬浮微粒和微生物等生命微粒为主要控制对象，主要应用领域涵盖生命科学、食品药品大健康、医院手术室等领域，对于微生物等生命微粒控制标准更加严格。另外，生物洁净室又可分为一般生物洁净室和生物安全洁净室；一般生物洁净室主要运用于大部分药品和生物制品、部分食品、保健品和医疗设施等的生产，内部通常保持正压；生物安全洁净室主要运用于有生物学安全要求的实验室或部分药品和生物制品（如重组基因、疫苗制备等）的生产，内部通常保持负压。

因此，工业洁净室和生物洁净室在内部构成、建造要求、复杂程度、调试测试验证等各方面均有差异，有各自的特点和壁垒，都需要各自长时间的项目经验、技术、业绩、客户资源等积累。

柏诚的优势就在于：公司深耕洁净室行业 30 年，在电子、生物医药、新能源等多行业都有长时间的布局和积累，可以避免单一行业对公司业务的影响，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力，具备差异化竞争优势。

**问：公司所处行业竞争格局如何**

答：由于洁净室系统结构复杂，专业程度高，系统性强，本行业内大部分企业规模较小，技术水平与综合解决方案能力有限，普遍集中在对洁净等级要求不高的低端市场，价格竞争激烈。而只有较少企业具备专业技术、资金实力、项目经验与业界口碑及综合管理能力，能够提供大规模、中高等级洁净室系统集成服务。同时，公司所处下游都是容错率低的行业，满足快速投产、产品良率、能否按期投产等尤其关键。

因此，中高端洁净室综合市场（如半导体、新型显示等）具备较高壁垒，市场呈现参与企业少、竞争有序的特点，以少数综合实力雄厚的企业为主，目前还是市场上这几家。

**问：从报表看，公司订单情况好，但是毛利率下降，具体原因是什么**

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水平。一般情况下，单个项目合同金额越大，从竞争结果来看，毛利率相对也会降低一些。

随着公司业务规模不断扩大，公司承接的大项目也在增加，同时面对市场竞争压力，公司整体毛利率水平相对也有所下降，但综合收入增长因素，公司整体毛利额是增长的。

针对毛利率下降问题，公司结合市场情况，也在积极采取相关的应对措施和策略，对内狠抓管理，降本增效，优化预算成本管控，提升组织运行效率，提高人效，以增强公司综合竞争实力。

**问：请简要介绍一下公司 2024 年一季报的情况**

答：公司 2023 年末在手订单 28.71 亿元，2024 年一季度主要完成去年延续的大项目，同时也新签了一些项目，合同工期都比较紧，因此 2024 年一季度实现收入 11.45 亿元，同比增长 111.11%，增长较快，其中半导体及泛半导体行业占比较高。整体来说公司毛利额是增长的，为股东创造的价值也在增加。一季度大量项目在执行，同时春节前与供应商结算付款也比较多，

因此现金流为负值也属正常现象。

**问：关于下游产业后续项目投资情况**

答：从目前公开信息来看，长鑫、华力、重庆芯联、京东方以及 SiC、先进封装等产业客户均在持续投资建厂；医药产业也有所复苏。整体来看，我们对下游半导体及泛半导体、新型显示、医药等产业投资持乐观态度，国家政策也在大力支持。另外，公司海外（东南亚）项目拓展也有所成效，也有在执行订单。

**问：关于合同资产坏账准备计提情况**

答：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（包含重分类列示于其他非流动资产的到期期限在一年以上的质保金）余额 2023 年末较 2022 年末增长 78.04%。因合同资产余额增加，公司计提的合同资产坏账准备也随之被动增加，导致公司本期资产减值损失-合同资产坏账准备计提净额较上年同期增加 4,646.36 万元，进而导致本期净利润较上年同期减少 3,492.03 万元。

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，是公司所处的洁净室施工行业的特点。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。当款项收回后，合同资产坏账准备也相应转回。

**问：公司研发费用占比偏低的原因**

答：公司系洁净室系统集成服务企业，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。

	<p><b>问：公司的经营策略和经营目标</b></p> <p>答：公司在下游多产业领域综合布局：半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康以及新能源等，可以避免单一行业对公司业务的影响，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力，这是公司自身经营的一个特点和优势，具备差异化竞争力。</p> <p>公司各业务领域都是经历了长时间的积累，才有现在的业务规模、行业地位和良好口碑。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> <p>2024 年，公司将继续聚焦主航道，推动生产经营稳步增长，凭借独特的竞争优势继续在多元化高科技产业领域深耕下去。</p> <p><b>问：公司人均产值是否有进一步提升空间</b></p> <p>答：公司人均产值受多方面因素影响，比如：项目规模、项目实施周期、执行阶段等，一般情况下单个项目规模越大，人均产值相对较高。公司也在不断加强内部管理，努力提高人均产值，提升项目实施效率。</p> <p><b>问：公司模块化业务的开展情况</b></p> <p>答：公司模块化业务工厂刚建好，模块化业务相关产品的研发和制造正在稳步推进，目前还暂未有产值，去年主要在进行大量的研发投入。</p> <p><b>问：公司是否会考虑做员工股权激励</b></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	2024 年 05 月汇总