

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：2025-011

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（电话会议）
参与单位及人员名称	国信证券、招商证券、汇鸿资产、长江证券、个人投资者
时间	2025年09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：公司主要经营模式</b></p> <p>答：公司主要为高科技产业客户提供洁净系统集成专业服务，为实现更快的项目交付、更低的项目实施风险、更智慧的全生命周期管理，公司逐步采取现场安装施工与工厂模块化制造相结合的混合交付模式，以更灵活的EPFC（设计-采购-模块化-施工）解决方案，进一步提升服务质量和效率。</p> <p><b>问：公司2025年半年报各行业收入占比情况，与同行业公司的差异情况</b></p> <p>答：2025年1-6月，公司实现主营业务收入242,372.43万元，其中，半导体及泛半导体产业收入占比61.53%，新型显示产业收入占比17.39%，生命科学及食品药品大健康和其他收入合计占比21.08%。</p> <p>公司在下游半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康、其他电子及新能源等多产业领域综合布局，可以避免单一行业对公司业务的</p>

影响，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力。

**问：公司所处行业竞争格局及公司的竞争优势**

答：

**1、公司所处行业竞争格局**

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。

大规模、中高等级洁净室市场应用领域广泛，部分企业受自身规模、发展阶段、项目经验和管理水平等综合能力的限制，往往只专注于某一领域，以求在其优势行业内站稳一席之地。而少数项目经验丰富的企业，能够掌握洁净室系统集成关键技术，并通过自身优势，使其有能力在不同行业提前布局，将项目经验应用在各个领域，在自身发展过程中逐步形成了多领域洁净室服务品牌优势，其在行业发展过程中受下游产业周期性变化的影响较小，具有较强的业务扩展能力、抗风险能力和盈利能力，在市场中占据较为稳定的市场份额。

**2、公司的竞争优势**

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。

公司深耕洁净系统集成行业 30 余年，已发展成为我国洁净行业头部企业之一。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，在中高端洁净市场占据较为稳定的市场份额，公司核心竞争优势包括：

①具备“设计-采购-模块化-施工”（EPFC）全生命周期及一体化服务能力，能够为客户提供包括工业洁净室和生物洁净室的项目咨询、设计、采购、模块化制造、项目管理及实施、系统调试及验证、二次配管配线、运行维护等一系列专业化服务。

②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，具有一定的行业和业绩壁垒。

③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、其他电子及新能源等，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。

④客户资源优质，合作关系长期稳定。

⑤项目经验丰富，口碑积累形成品牌优势。

⑥以洁净室业务为核心，围绕客户需求持续进行技术创新、运用创新。

#### **问：公司服务的下游客户有哪些**

答：公司在下游半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康、其他电子及新能源等多产业领域综合布局，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。

在半导体及泛半导体产业，公司主要服务于晶圆、IC 制造、先进封装、半导体材料（光刻胶、光学膜等）以及光伏等半导体及泛半导体产业链知名企业，主要客户有三星、SK 海力士、中芯国际、华虹半导体、士兰微、安意法、长飞先进、长鑫存储、晋华半导体、芯联集成、武汉新芯、中车时代、长江存储、晶合集成、华润微电子、格科微、卓胜微、无锡海辰、绍兴长电、通富微电、华天科技、奕斯伟、鼎材科技、洁美科技、泉意光罩、金顺科技、海宁正泰等。

在新型显示产业，公司主要为京东方、华星光电、天马微电子、超视界、维信诺等国内大型 TFT-LCD、OLED、AMOLED、Mini-LED、Micro-LED 等新型显示产品生产厂商提供服务。

在生命科学产业，公司主要服务于生物制药、生物实验室、动物疫苗、人体疫苗等领域的国内外知名研发、生产企业，主要客户有勃林格殷格翰、百济神州、信达生物、智飞生物、白帆生物、养生堂、梅里众诚、药明生物、药明康德、睿智医药、纽福斯、怡道生物、智享生物、金斯瑞、博生吉安科、瑞科生物等。

在食品药品大健康产业，公司主要服务于食品制造、高端制药、营养品、保健品、香精香料、医疗器械等领域企业，主要客户有强生、惠氏、辉瑞制药、礼来、雅培、星巴克、生物梅里埃、苏州开拓药业、苏州博瑞生物等。

在电子及新能源等其他高科技产业，公司主要服务于消费电子、其他新能源、其他精密电子类企业，主要客户有富士康、北电爱思特、深南电路、奥特斯、康宁环保等。

#### **问：公司人员情况及海外布局情况**

答：随着公司业务规模不断扩大，相应人员规模也需要增加，公司正在不断招聘优秀人才加入柏诚，包括海外的人员布局。公司目前员工约 1,100

人，在业务规模扩大的同时，公司也会合理控制人员规模，注重不断提高人效和人均产值，提升公司市场竞争力。

**问：公司业务组织架构情况**

公司目前设有半导体、电子及能源技术、食药、华南（海外）、西南、工程设计研究院 6 大产业事业部、1 个模块化制造基地以及越南、泰国、马来西亚、新加坡等多个海外子公司。公司各大事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。

**问：公司项目垫资情况**

答：基于公司所处行业的特点，在项目实施过程中，合同双方按照合同约定，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，因此，项目实施过程中存在阶段性资金垫付的情况，公司与客户办理结算手续后，客户按照合同约定及时支付进度款。

公司专注服务于产业客户，产业客户质量整体较为优质，资信状况良好，履约能力较强，款项回收风险较低。

**问：公司研发投入情况**

答：公司研发投入主要包括如下几个方面：

①洁净室建造运用技术及提升

公司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、节能环保等内容，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。

②模块化技术

公司顺应行业发展方向，加强自主创新，对模块化持续进行技术研发投入，逐步实现一体化设计、系统节能设计、模块化洁净室结构、净化及工艺设备集成、智慧控制、GMP 验证等一系列技术运用的标准化，为客户提供更优解决方案。

③企业级信息化系统平台研发、数字化协同设计平台研发、数字化项目

管理系统研发、新型实施工业化研究、关键 BIM 技术研发等。

**问：公司人员流动情况**

答：多年以来，公司中高层以及核心骨干人员一直都比较稳定。

洁净室行业属于技术密集型产业，其核心竞争力之一是技术人员和管理人员的规模和素质。公司始终坚信人力资本是柏诚股份的唯一资本，持续优化人才结构，将关键人才与人才队伍建设放在首位。

公司有完善的职级体系，设有管理序列、专业序列，为员工提供清晰且多样化的选拔和发展路径，员工可以根据自身兴趣、能力和职业规划，选择适合自己的发展通道。无论是追求管理岗位的晋升，还是专注于专业领域的深耕，都能在公司找到匹配的发展机会和成长空间。

**问：公司项目毛利率情况**

答：公司持续推进“提质增效”行动，加强项目承接、成本预算以及项目执行等各方面管控，2025年1-6月，公司综合毛利率10.14%，较上年同期增加0.73个百分点，综合毛利率同比得到进一步改善。

**问：公司海外业务的拓展及项目毛利率情况**

答：2025年上半年，公司持续推进全球化战略布局，大力发展海外业务，海外业务经营业绩对公司整体经营业绩的贡献占比提升显著。公司境外业务收入情况：2025年1-6月26,030.90万元，2024年1-6月3,540.73万元，同期对比大幅增长。从经营数据来看，海外项目综合毛利率水平要优于国内项目。

公司目前境外收入主要来源于东南亚市场，公司也在积极调研开拓境外其他区域市场。

**问：公司计提资产减值金额较大的原因**

答：公司前期承接的合同金额较大的部分项目陆续进入验收、决算阶段，一般情况下规模较大项目的验收、决算周期相对较长，在合同资产规模增加的同时合同资产账龄被拉长，进而计提的合同资产坏账准备金额增加。另外，随着公司承接项目不断增加，尤其公司在施的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，即在施项目合同资产余额

增长，进而公司计提的合同资产坏账准备也随之被动增加。

上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。当款项收回后，合同资产坏账准备也相应转回。

针对上述合同资产规模及账期问题，公司将项目回款作为本年度非常重要的工作来落实，公司执行每周专项跟踪和监督机制，明确各事业部、各项目的回款目标和具体计划，将责任落实到人，多举措全方位推进项目款项的回收，改善公司现金流。

**问：公司模块化业务的进展情况**

答：模块化作为一种新型的洁净厂房建设解决方案，顺应行业未来发展趋势和方向，以期解决传统建设模式下存在的易受现场作业条件影响、建设周期长、实施协调复杂、成本控制难、管理难度大等痛点，实现更快的项目交付、更低的项目实施风险、更灵活的解决方案、更智慧的全生命周期管理。模块化作为公司战略业务发展方向之一，公司持续加大投入力度，助力公司逐步实现洁净系统集成整体解决方案的工厂化、智能化等新型工业化发展。

公司模块化业务主要包括模块化预制、功能性模块化产品以及模块化配套净化产品，国内国外都有市场。其中，对于功能性模块化产品，结合其应用场景、国内外市场发展格局和优势以及客户接受度，我们的市场拓展重心主要放在海外。

2025年上半年，公司持续加大模块化业务板块的投入，不断完善产品矩阵，提升服务能力，围绕行业及客户需求开发的预制模块化产品、功能性模块化产品以及模块化配套净化产品在大型电子及生物医药项目中积极推广运用。2025年上半年，公司模块化业务板块新增合同额（不含税）1,419.92万元，取得一定突破，客户认可度和市场影响力得到进一步提升。

**问：公司今年控股投资的奇绎分子过滤技术（无锡）有限公司相关情况**

答：公司今年上半年与台湾奇绎科技股份有限公司合资设立无锡奇绎公司，致力于化学分子过滤产品的研发、制造与销售。该子公司目前正在布局产线和实验室，预计2025年10月开始试生产。

**问：公司后续经营规划**

答：公司始终坚定看好下游高科技产业赛道的长期发展潜力，公司在聚焦半导体、新型显示、生物医药、新能源等原有业务领域的基础上，也在积极拓展数据中心等其他业务领域。同时，公司正在持续加大对模块化业务、

	<p>海外市场拓展的投入，以此培育公司未来新的业绩增长点。</p> <p>展望 2025 年下半年，市场机遇与挑战并存。公司将聚焦核心策略，一方面深耕产业内成熟客户资源，深化合作粘性；另一方面积极挖掘新业务增长点，大力拓展海外市场。同时，公司将以提质增效为核心导向，进一步强化款项回收管理，全力以赴确保年度各项目目标顺利达成。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2025 年 09 月汇总