

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过上证路演中心参与“柏诚股份 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会”的投资者
时间	2023 年 5 月 31 日，10:00-11:00
地点	上证路演中心“柏诚股份 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会”： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=13692">http://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=13692</a>
公司接待人员姓名	过建廷（董事长、总经理） 陈映旭（董秘） 华小玲（财务总监） 陈杰（独董） 秦舒（独董）
投资者关系活动主要内容介绍	<b>互动问答记录：</b> <b>问：请问贵公司所处的行业前景如何？未来需求量如何？</b> <b>答：</b> 我国洁净室市场规模较大，发展空间广阔。根据中国电子学会数据显示，2019 年，我国洁净室市场规模达到 1,655.1 亿元；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，其中，半导体产业市场需求增长较快。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。

**问：洁净室分低、中、高端产业？公司参与的情况如何？**

答：公司长期聚焦于半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康等中高端洁净室领域，且多行业布局。

中高等级洁净室市场具备较高进入壁垒，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，如中电二、中电四、柏诚股份等。

从产品等级看，由于中高等级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。

从下游应用看，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占稳一席之地。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。

**问：1、公司处于国内洁净室行业第一梯队企业，与同行业国有龙头企业之间还存在哪些差距？2、公司是否欢迎中小投资者、专业研究机构来贵司实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约。**

答：公司在主要项目竞争中的对手有国企中电二、中电四等，我们之间在技术、项目实施质量、经验等方面差异较小。中电二、中电四的体系较大，而我们公司有严格的风控体系，谨慎地承接业务，战略性地争取项目。

公司非常欢迎广大中小投资者、专业研究机构来公司实地调研与高管互动，近期若有调研需求，可以直接联系我们证券事务部，联系电话：0510-85161217。

**问：从拿到订单到执行、确认收入的周期？**

答：公司项目的密集执行期一般为 6-12 个月，但项目后期的一些零星工作任务、竣工验收、决算等会导致时间周期被拉长；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)。

**问：预计公司今年收入结构、各行业订单预期及占比情况？**

答：半导体、新型显示行业合计占比估计在 70%-80%左右，生命科学、食品药品大健康行业占比估计在 10%-20%左右，新能源及其他电子行业也会贡献收入。公司目前在手订单充足，较上年同期有所增长，其中，今年半导体行业比重会有所增加。

**问：公司作为民营企业 30 年做大做强原因？**

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质量、安全、项目管理等管控模式，自身逐渐积累技术和项目经验，参建国内多个标杆项目。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。

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。

**问：公司与太极实业（十一科技）以及和国企（中电二、中电四）的竞争情况？**

答：十一科技是半导体、新型显示设计领域的龙头企业，以设计为主导，设计优势有利于获得总包身份。所以公司在承接项目中，有的项目会和十一科技签约，但是项目定价、执行等主要还是直接对接终端业主方。

公司与中电二、中电四处于同一竞争梯队，在中高端洁净室综合业务领域，以少数综合实力雄厚的企业为主，主要企业有柏诚股份、中电二、中电四等，中高端综合领域具备较高的进入壁垒，市场呈现参与者少、竞争有序的特点。

洁净室是半导体及泛半导体、新型显示、生命科学等高科技产业研发、生产过程中不可分割的组成部分，其系统的安全和稳定是客户生产运营的重要保障。经验丰富且拥有良好品牌声誉，能够提供安全、稳定洁净室系统的企业将会是客户首选对象。

在半导体及泛半导体、新型显示、生命科学等领域，公司在业内的口碑很好，知名度很高。公司的经营理念是 30 年专心做洁净室这一件事，因此公司能在细分领域与国企央企同台竞争市场份额。

	<p><b>问：公司股价一直低迷！未来有没有回购的打算。投资者对你们很失望</b></p> <p>答：公司充分理解投资者对股价的关注，但是二级市场股票价格受到宏观环境、市场情绪等多种因素影响，公司一直努力做好自身经营管理工作，实现公司经营业绩的持续、健康、稳健发展。目前公司暂无回购计划，公司将与投资者保持良好沟通，获取投资者对于公司经营思路的认同和支持，以实现公司长远发展，满足股东，包括中小投资者的长期投资利益。</p> <p><b>问：请问公司募投项目有关装配式模块化生产的情况？</b></p> <p>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，并全力打造柏诚核心竞争力，实现公司绿色智能可持续发展的愿景。</p> <p>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。</p> <p>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>
附件清单（如有）	/
日期	2023 年 5 月 31 日