

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：2025-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐业绩说明会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐一对一沟通 ☐媒体采访 ☐路演活动 ☒其他（电话会议）
参与单位及人员名称	国金证券、景顺长城、青骊投资、东亚前海证券、禧弘资产、云汉资产、循远资产、中信期货、合众易晟投资、混沌投资、工银理财、天风证券、方正资产管理、幸福人寿保险、永赢基金、上海趣时资产管理、宁波梅山保税港区灏浚投资管理、嘉实基金、上海仙人掌私募基金、华龙证券、北京柏治投资管理、上海云汉资产管理、北京源乐晟资产管理、诺德基金、广发证券、西南证券、同泰基金、首创证券
时间	2025 年 04 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	一、董事会秘书陈映旭详细介绍公司 2024 年全年业绩情况以及 2025 年一季报情况： （一）2024 年全年业绩情况 2024 年，面对错综复杂的市场竞争环境，公司始终聚焦主业，坚持下游多产业综合布局的经营策略，抓住市场机遇，加强国内外市场开拓，积极承接半导体及泛半导体、新型显示产业项目，也守住了生命科学、食品药品大健康产业的基本盘。同时，公司对内大力推进管理创新、体系创新，提质增效，优化成本费用管控，提升组织运行效率，不断改善公司经营质量，促进公司良性健康发展。 2024 年度，公司新增合同额（未税）541,791.48 万元；截至 2024 年 12

	月 31 日，公司在手订单（即：尚未确认收入部分）金额 289,501.62 万元（不含税），在手订单充足。 2024 年度，公司实现营业收入 524,434.56 万元，较上年同期增长 31.78%，其中，半导体及泛半导体产业收入同比增长 29.05%，新型显示产业收入同比增长 112.38%。 公司新增合同额、在手订单、营业收入的构成中，从客户所处行业维度来看，半导体及泛半导体产业、新型显示产业贡献度较大，占比在 80%以上，生命科学及食品药品大健康产业守住基本盘，公司多产业领域综合布局优势充分彰显。另外，公司海外（东南亚）布局也成效显著，实现了 0-1 的突破，海外市场新增合同额（未税）35,009.84 万元，占比 6.46%。 2024 年度，随着公司业务规模不断扩大，公司承接的大项目也在增加，同时由于市场竞争日趋激烈，以及上游原材料成本高位运行，公司综合毛利率水平相对也有所下降，但综合收入增长因素，公司整体毛利额实现增长。2024 年度，公司实现毛利额 52,436.08 万元，较上年同期增长 16.27%。 针对综合毛利率，公司结合市场情况，积极采取有效的应对措施和策略，对外加强市场开拓力度和成效，对内狠抓管理，降本增效，优化成本管控，努力提升组织运行效率。相比 2024 年上半年，公司 2024 年下半年综合毛利率水平得到一定改善。 2024 年度，公司实现归属于母公司股东的净利润 21,225.93 万元，较上年同期下降 0.80%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 20,438.54 万元，较上年同期下降 2.49%；公司报告期有正在实施的股权激励计划，剔除股份支付费用影响，公司 2024 年度实现归属于母公司股东的净利润 22,078.02 万元，较上年同期增长 0.71%。总体来看，公司 2024 年度实现净利润与 2023 年度基本持平。 公司 2024 年度净利润未与营业收入同步增长，主要从如下两方面进行综合分析： 一方面，公司经营业务保持健康发展，2024 年度整体毛利额同比增长；同时，基于公司对应收账款及合同资产规模的有效管控，公司 2024 年度计提的坏账准备金额较上年同期有所收窄。 另一方面，公司着眼于未来业务发展和战略布局，不断提升公司可持续发展能力和创新能力，在人才培养和激励、模块化业务培育、综合设计能力加强、海外市场拓展等方面加大投入：①随着公司业务规模逐步扩大，公司加大对优秀人才的引进、储备和培养，同时，为进一步健全公司长效激励机制，公司 2024 年面向高级管理人员、中层管理人员以及核心骨干人员推出限制性股票激励计划，进而导致职工薪酬、股份支付费用等增加；②公司模块化业务板块的产能尚未释放，但厂房及设备折旧、人工成本、研发投入等持续发生；③公司在提升综合设计能力、完善设计资质体系方面发生相应支出；④
--	---

	随着公司业务规模逐步扩大，以及海外市场不断拓展，销售及其他管理支出等相应增长。 报告期内，公司高度重视现金流管理，贯彻落实项目进度款、验收、决算等事项的事前、事中、事后持续跟踪机制，提升项目结算及回款效率，严控回款风险，同时，强化资金收支和整体统筹力度，保持现金流稳定、健康。2024 年度，公司经营活动现金流量净额为 21,531.85 万元，与当期净利润基本匹配，现金流整体情况良好。 在股东回报方面，公司积极回应股东诉求，高度重视对投资者的合理回报，致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，持续与投资者分享经营发展成果。 自 2023 年 4 月上市以来，公司连续 2 年均有实施现金分红，其中，在 2023 年半年度、2024 年半年度也进行了中期现金分红，已累计现金分红 2.17 亿元（含税）。 为积极回报投资者，公司 2024 年年度拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.60 元（含税），拟派发现金红利 8,435.47 万元（含税），叠加 2024 年半年度已分配的现金红利 3,163.99 万元（含税），2024 年度公司现金分红总额 1.16 亿元（含税），占公司 2024 年度归母净利润的 54.65%，同比 2023 年度现金分红比例 51.28%进一步提升。同时，公司董事会提请股东大会授权董事会在满足利润分配前提条件下制定 2025 年中期现金分红方案并实施。 注：公司 2024 年年度利润分配方案及 2025 年中期现金分红授权安排须经股东大会审议通过后方可实施，敬请投资者注意投资风险。 （二）2025 年一季报情况 报告期内，公司围绕既定的战略目标及年度经营计划，积极推进各项工作。 2025 年 1-3 月，公司实现营业收入 103,700.57 万元，较上年同期下降 9.41%，主要系公司在手订单中部分规模较大的项目按照合同约定在本期尚未进入密集执行期，对本期的产值和收入贡献度相对较低所致。 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 1-3 月，公司综合毛利率为 10.27%，同比得到进一步改善。 2025 年 1-3 月，公司实现归属于母公司股东的净利润 4,419.74 万元，较上年同期下降 20.61%，主要系公司本期营业收入同比下降以及职工薪酬、股份支付费用、折旧费等支出同比增长所致。
--	--

二、投资者问答环节

问：从客户所处行业维度分析公司 2024 年末在手订单情况

答：截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单（即：尚未确认收入部分）金额 289,501.62 万元（不含税），在手订单充足，其中，从客户所处行业维度，半导体及泛半导体产业金额 192,211.79 万元，占比 66.39%；新型显示产业金额 48,424.85 万元，占比 16.73%；生命科学及食品药品大健康产业金额 29,995.81 万元，占比 10.36%；其他 18,869.17 万元，占比 6.52%。综合来看，半导体及泛半导体产业、新型显示产业贡献度较大，合计占比约 83%。

问：公司海外业务拓展的具体情况

答：公司所处广州的华南（海外）事业部统筹华南以及东南亚等海外市场业务。

2024 年，公司积极践行“出海战略”，紧抓各类机遇，依托自身技术实力、丰富经验和高效专业团队，逐步扩大海外业务辐射范围，越南子公司业务迎来快速增长，泰国、马来西亚等子公司业务也在稳步展开。2024 年度，公司承接富士康、鹏晟科技、TCL 茂佳科技等海外客户项目，海外市场新增合同额（未税）35,009.84 万元，占比 6.46%。

2025 年，公司仍将持续推进全球化战略布局，大力发展海外业务。

问：请公司整体介绍一下最近一年来获取的大项目情况

答：最近一年，公司承接了成都京东方第 8.6 代 AMOLED 生产线项目洁净包、工艺管线以及二次配（P2 标段）、合肥某晶圆制造基地二期项目二次配、上海某集成电路生产线公用动力系统、济南某先进材料智造港项目（一期）机电工程施工总承包、重庆某半导体 8 英寸碳化硅项目洁净包、武汉某第三代半导体功率器件项目洁净包等大项目，进一步巩固公司市场地位。

问：公司中标的成都京东方项目，施工期大概多久完工

答：公司项目的密集执行期一般为 6-12 个月，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。

公司中标的成都京东方第 8.6 代 AMOLED 生产线项目洁净工程（P2 标段），公司 2024 年末完工进度约 56%，估计 2025 年主体工作量能够基本完成。

问：济南先进材料智造港项目截至 2024 年末进度 1%，但是已收款 10,398.00 万元的具体情况

答：济南先进材料智造港项目（一期）机电工程施工总承包项目已收款 10,398.00 万元是按合同约定 20%的预付款。

公司项目收款情况一般为：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。

公司项目收入确认情况：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）。

问：美国关税问题对公司业务的影响如何？

答：公司主要为高科技产业客户提供洁净室系统集成专业服务，业务不涉及对美出口，且从美国原装进口采购产品占比很小，美国这次关税政策对公司业务影响有限。

问：公司计提坏账准备的具体情况

答：公司坏账准备（包括信用减值损失和资产减值损失）的计提和冲回都是按照会计准则规定的会计政策一贯执行。

公司对应收款项/合同资产坏账准备计提的政策分别为：

应收账款（划分为组合的应收账款），公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，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%）计提应收账款坏账准备。

合同资产坏账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%）计提合同资产坏账准备，其账龄自项目完工之日起计算。

公司 2024 年度利润表中，对应收款项计提的信用减值损失和对合同资产计提的资产减值损失可以合并起来看，均是公司计提的坏账准备。2024 年度，公司根据一贯执行的坏账准备计提政策，对应收款项/合同资产计提坏账准备合计 5,457.09 万元，较上年同期计提金额 6,295.17 万元有所收窄。

公司应收款项/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，实质性的坏账或损失的风险较低。当款项收回后，对应坏账准备也相应转回。

问：公司 2024 年实施的股权激励，2024 年度目标完成情况

答：公司 2024 年 7 月首次实施限制性股票激励计划，该激励计划首次授予的限制性股票考核年度为 2024-2026 年三个会计年度，每个会计年度考核一次。公司 2024 年度营业收入已达到激励计划设定的业绩考核目标。

问：公司 2025 年度一季度毛利率有所改善，但多项费用有增加，请介绍具体情况

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 1-3 月，公司综合毛利率为 10.27%，同比得到进一步改善。

在费用支出方面，主要是职工薪酬、股份支付费用、折旧费等支出同比有所增长：①随着公司业务规模逐步扩大，公司 2024 年加大对优秀人才的引进、储备和培养，员工人数增长，延续到 2025 年第一季度，职工薪酬同比相应增长；②公司 2024 年 7 月实施限制性股票激励计划，2025 年第一季度股份支付费用分摊同比增长；③固定资产同比增加，折旧费用相应增长。

问：公司装配式模块化业务发展情况

答：公司全资子公司工一智造的定位主要是开展模块化预制、功能性模块化产品等洁净室装配式模块化业务的研发、生产和销售。装配式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。

2024 年，公司加强自主创新，持续加大洁净室装配式模块化业务板块的技术研发投入及运用推广，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，正在小批量稳步走向市场。 2025 年，公司继续以洁净室业务为核心，持续创新研发，与公司主营业务高度协同，加大模块化业务的研发、生产、销售等投入，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。同时，不断开发上下游产品，丰富产品线，形成规模营销效应。 问：公司对 2025 年度收入结构的预期如何 从目前情况来判断，2025 年度仍然是半导体及泛半导体产业、新型显示产业的贡献度较大。 问：公司 2025 年一季度新签合同及目前在手订单情况 答：2025 年一季度，公司经营业务正常开展，具体业绩情况以公开披露信息为准。 问：2025 年度下游赛道展望情况 答：公司下游主要服务于半导体及泛半导体、新型显示、生命科学及食品药品大健康等国家重点产业领域。 ①半导体及泛半导体产业 伴随云计算、物联网、大数据、5G、人工智能、产业数字化等新一代信息技术应用，数据中心、无人驾驶等产业发展的驱动，以及我国国产化替代进程的不断推进，半导体产业投入将持续加大，新建产能不断增长。同时，新技术、新工艺不断更替，带动相关产线的升级改造。伴随半导体及泛半导体行业需求增长和技术升级迭代的演变，洁净室市场亦将迎来良好发展。 2024 年 5 月，国家集成电路产业投资基金（以下简称“大基金”）三期正式设立，注册资本达 3440 亿元人民币，本次大基金三期的注册资本超过前两期之和，规模超预期，彰显了我国政府对半导体产业的支持力度，大基金的设立有助于本土半导体产业加速发展，国产替代比例较低的领域（如先进制程产业链、存储产业链等）有望获得大基金的支持，届时将为洁净室行业提供广阔的市场空间。 另外，以碳化硅（SiC）、氮化镓（GaN）、氧化锌（ZnO）等为代表的第三代半导体也是未来主要增长点之一。受益于新能源汽车、快充电源、光伏及储能等下游应用领域高速发展，以及大尺寸将成为第三代半导体主要趋势，推动第三代半导体实现高速增长，进而带动洁净室建设投资增加。
--	---

②新型显示产业

在 AI 等驱动消费电子迭代升级的大趋势下，消费电子产品的深度与广度持续扩展，整体向着品质化、个性化方向不断发展，中高端显示面板需求旺盛，随着 OLED 下游各应用领域的显示面板更新换代，为积极抢占市场机遇，国内头部显示面板厂商如京东方、维信诺等均在加速产能布局，规划建设第 8.6 代 AMOLED 产线，进而带动洁净室建设需求规模不断增长。

③生命科学及食品药品大健康产业

尽管短期内医药产业有待慢慢复苏，但从长期来看，随着生物医药的不断发展，以及人们对食药安全的持续关注、对健康意识的不断增强，生命科学、食品药品大健康产业将获得较好发展，其对生物洁净室的需求量将不断增加。

另外，海外市场方面，近年来，东南亚成为世界经济增长最快的区域之一，在全球市场和产业链中的重要性日益提升，通过实施积极的财政和货币政策，凭借低劳动成本、税收优惠等优势，逐渐成为众多企业构建全球化产业布局的重要选择。尤其在电子产业领域，大型科技企业纷纷在东南亚国家投资建厂。中国洁净系统集成服务商基于公司战略发展规划及全球化业务布局的考虑，也在积极拓展东南亚市场，提高市场占有率、国际化服务水平以及影响力。

问：公司 2025 年的经营策略和经营目标

答：2025 年，公司将持续聚焦做强主业，坚持稳中求进，主要从以下八大方面做好各项经营工作：

一是继续聚焦主航道，坚持以生产经营的稳步增长为目标，做大做强现有专业核心业务，服务好产业客户，同时加强公司运行风险的有效控制，促进公司良性健康发展，力争为股东创造更好的回报。

二是注重提升公司经营质量，积极采取有效措施，提质增效，降本节支，提升组织运行效率，改善公司整体净利率水平，推动公司高质量发展。

三是以市场体系发展为导向，牵动公司洁净系统集成服务板块、制造板块、设计板块等各业务板块高效协同发展，形成市场整体作战力，进而提升公司整体服务客户的能力，进一步扩大公司行业和市场影响力。

四是加快募投项目推进，加大模块化业务的研发、生产、销售等投入，大力发展模块化预制、功能性模块化产品及配套业务，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。

五是积极发展公司整体设计能力，打造强有力的设计板块，提高不同业

	务场景下覆盖项目全生命周期的综合实施能力。 六是持续推进全球化战略布局，大力发展海外业务。 七是继续围绕“敏捷组织”理念展开行动，不断优化公司决策机制，进一步提高决策质量和效率，同时加速公司数字化转型步伐，促使公司运行更高效、业务发展更贴近客户。 八是加大管理人才引进和储备，始终将关键人才与人才队伍建设放在首位，以优秀人才的成长和引领满足业务增长的管理需求。
附件清单（如有）	/
日期	2025 年 04 月汇总