

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：2025-006

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、东吴证券
时间	2025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）、高雪冰（证代）
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问：公司 2025 年一季报情况</b></p> <p>答：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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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 2025 年一季报中资产减值损失的具体内容**

公司 2025 年一季报中资产减值损失系对合同资产计提坏账准备产生，公司的应收账款及合同资产均是项目实施过程中尚未收回的项目款项，只是基于不同性质进行的重分类，因此报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两者可以合并起来看，均是公司计提的坏账准备。

**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：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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>问：公司 2025 年的经营策略和经营目标</b></p> <p>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：</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>三是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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>六是持续推进全球化战略布局，大力发展海外业务。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2025年05月汇总