

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：2025-007

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐一对一沟通 ☐其他（电话会议）
参与单位及人员名称	中信证券、个人投资者
时间	2025 年 06 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、董事会秘书陈映旭介绍公司业务情况 公司董秘陈映旭带领投资者参观公司展厅，了解公司发展历程、业务开展情况、项目业绩、所获荣誉口碑等。在参观过程中董秘详细介绍了公司的业务情况： 1、公司概况 公司创立于 1994 年，是中国洁净室行业领军企业，少数具备多行业、超大洁净面积、超高洁净度标杆项目经验的洁净系统集成解决方案提供商之一。 公司总部位于江苏无锡，目前设有半导体、电子及新能源、食药、华南（海外）、工程设计研究院 5 大产业事业部、1 个制造基地以及越南、泰国、马来西亚、新加坡等多个海外子公司，员工超 1,100 人。 三十年来，公司为三星、SK 海力士、台积电、中芯国际、华虹、华力、长江存储、长鑫存储、士兰微、中车时代、安意法、长飞先进、晶合集成、格科微等半导体及泛半体产业客户，为京东方、华星光电、天马微、超视界、

维信诺等新型显示产业客户，为辉瑞、礼来、药明康德、勃林格殷格翰、默克、百济神州、信达生物、金斯瑞、星巴克、IFF 等生命科学及食品药品大健康产业客户，为富士康、深南电路、正泰、奥特斯等电子及新能源产业客户，提供从设计、项目实施、整体交付等全方位服务，累计完成中高端洁净系统集成项目超 500 个。

公司累计获得各类发明和实用新型专利、工法超 100 项，所承接的项目获得广泛的客户赞誉，并多次获得鲁班奖、国家优质工程奖、詹天佑奖等国家级及省市级奖项荣誉。

自创立以来，公司持续坚守“成就客户、为客户创造价值”的经营理念，坚持“以客户为本、以信用为本、开放包容、创造价值”的核心价值观，聚焦主业，助力科技变革和产业升级，致力于成为受人尊敬的企业。

2、业务领域

作为高科技产业洁净系统集成解决方案高价值服务商，公司具备全生命周期服务能力，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、项目管理、项目实施、系统调试及验证、二次配管配线、运行维护等一系列专业化技术服务。

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。

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、电子及新能源等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。

3、行业地位

公司深耕洁净系统集成行业 30 年，已发展成为我国洁净室行业头部企业之一。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，在中高端洁净室市场占据较为稳定的市场份额。

二、投资者问答环节

问：公司 2025 年一季度情况

答：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：公司在下游多行业综合布局，下游行业比如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：公司项目确认收入的周期以及进度款请款的情况

答：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)。

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，该部分项目进度款的申请需经过业主、监理等各方审批，一般情况下，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。

问：公司项目垫资及现金流情况

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。公司客户质量整体较为优质，款项回收风险较低。

经营性现金流方面根据以往经验判断，公司下半年经营性现金流一般较上半年更好。

问：公司应收款项计提坏账准备情况以及回收风险

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。

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，实质性的坏账或损失的风险较低。公司坏账准备计提（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，坏账准备也相应转回。

问：针对公司增收不增利这个问题，未来相关的应对和改善措施

公司看好洁净室下游行业的发展前景，将持续聚焦做强主业，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。

对外加强国内外市场开拓力度和成效，优化市场营销策略，持续推进全

球化战略布局，大力发展海外业务。对内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。持续加强现金流管理，严控回款风险，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，不断提升项目结算及回款效率，提高资金周转效率，确保经营性现金流健康稳健。

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：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：公司未来中期分红计划和派息政策

答：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。

	公司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，在符合中期分红的前提条件下，2025 年中期分红金额不超过相应期间合并报表归属于上市公司股东的净利润的 50%。 问：公司下游赛道展望情况 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。
附件清单（如有）	/
日期	2025 年 06 月汇总