

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：2025-010

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位及人员名称	天风证券、国泰君安资产管理、湖南源乘私募基金、中信证券、泰信基金、华夏久盈资产管理、海富通基金、天弘基金、圆信永丰基金、黄河财产保险、广发证券、北大方正人寿保险、青榕资产、中交资本、东吴证券
时间	2025年08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>一、董事会秘书陈映旭详细介绍公司2025年上半年经营情况以及2025年下半年经营计划</p> <p>（一）2025年上半年经营情况</p> <p>2025年上半年，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，狠抓市场机遇，加强国内外市场开拓，整体经营业绩保持稳健。公司对内持续推进管理创新、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。同时，为满足公司模块化制造、过滤产品制造以及国际化业务拓展等新业务快速发展需求，公司加大对战略性关键经营人才的引进力度，推动关键人才储备和全球化、本地化人才和业务发展。</p> <p>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</p>

运用，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。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。

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。2025年1-6月实现境外业务收入26,030.90万元，同期对比2024年1-6月3,540.73万元大幅增长。

从具体经营数据上看，2025年1-6月，公司实现营业收入242,384.82万元，较上年同期下降3.14%；截至2025年6月30日，公司在手订单（即：尚未确认收入部分）金额174,737.03万元（不含税）。

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；实现毛利额24,580.55万元，较上年同期增长4.41%。

2025年1-6月，公司实现归属于母公司股东的净利润8,349.53万元，较上年同期下降16.10%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润7,914.44万元，较上年同期下降17.68%；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2025年1-6月实现归属于母公司股东的净利润8,952.71万元，较上年同期下降12.35%。公司净利润下降主要系合同资产坏账准备计提增加、职工薪酬及折旧摊销等期间费用增长所致。

2025年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为负值，系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，款项回收风险较低。针对项目回款，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。

（二）2025年下半年经营计划

公司始终坚定看好下游高科技产业赛道的长期发展潜力。鉴于公司重点跟踪的重大项目招标采购工作主要集中于2025年下半年推进，公司维持2025年初制定的全年新增合同额、营业收入等主要生产经营目标不变。

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。

二、投资者问答环节

问：下游客户订单跟踪情况

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、海外市场拓展的投入，以此培育公司未来新的业绩增长点。

鉴于公司重点跟踪的重大项目招标采购工作主要集中于 2025 年下半年推进，公司维持 2025 年初制定的全年新增合同额、营业收入等主要生产经营目标不变。

问：公司 2025 年半年度毛利率情况

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：公司二次配项目的情况

答：二次配是在洁净室系统集成完成且系统调试通过后，伴随生产设备进入洁净室，对相关生产设备与洁净系统管线进行有效衔接并调试，使设备进入可运行状态，范围包括：电力、给排水管、工艺管道、排气系统等。二次配是洁净室系统集成的后道工序，是在洁净室交付后，为确保工艺设备有效运行所进行的有效连结等工作。

所有洁净室项目都有二次配业务。实务中，半导体、新型显示项目体量较大、专业化程度要求较高，业主方一般会将洁净室系统集成、二次配拆分进行单独发包；生命科学、食品药品大健康、新能源等项目的二次配一般是包含在洁净室整体施工中的，业主方一般不单独发包。

公司承接的二次配项目也是通过客户招投标，竞争方式取得。

问：公司 2025 年半年度坏账准备计提情况

答：按照公司的坏账准备计提政策，2025 年半年度公司充分考虑应收款项情况，合理预计款项信用风险，对应收款项冲回坏账准备合计 1,037.35 万元。

2025 年半年度公司对合同资产（包含重分类列示于其他非流动资产的到期期限在一年以上的质保金）计提坏账准备合计 5,080.04 万元，主要原因分析如下：

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。

前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。

针对前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：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。

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，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。2025 年上半年，公司模块化业务板块新增合同额（不含税）

	<p>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。</p> <p>问：公司人均产值提升情况</p> <p>答：公司人均产值受多方面因素影响，比如：项目规模、项目实施周期、执行阶段等，一般情况下单个项目规模越大，人均产值相对较高。公司也在不断加强内部管理，努力提高人均产值，提升项目实施效率。</p> <p>问：公司海外人员布局情况</p> <p>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。</p> <p>公司设有半导体产业事业部（无锡）、电子及能源技术事业部（合肥）、食药产业事业部（上海）、华南（海外）事业部（广州）、西南事业部（成都）；公司各大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。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2025 年 08 月汇总