

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：2026-001

投资者关系活动类别	<div><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</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>一对一沟通 <input type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>
参与单位及人员名称	兴业证券、财通基金、中邮证券、东财证券、国盛证券、宝盈基金、南方基金
时间	2026 年 01 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	<div>一、董事会秘书陈映旭介绍公司业务架构</div> <div>1、传统核心主业：半导体及泛半导体、新型显示、生物医药、消费电子、精密电子及新能源等</div> <div>公司设有半导体、电子及能源技术、食药、华南（海外）、西南等产业事业部及工程设计研究院。其中：半导体产业事业部在无锡总部，主要负责半导体及泛半导体、新型显示、其他电子领域；电子及能源技术产业事业部在合肥，主要负责清洁能源、电池、环保等领域；食药产业事业部在上海，主要负责生命科学、食品药品大健康等领域；华南事业部在广州，主要深耕华南本地化客户以及开拓东南亚市场；西南事业部在成都，主要深耕西南本地化客户；工程设计院（统管安徽元诚设计院）在无锡总部，主要开展电子及医药行业设计业务。</div> <div>公司 2023 年开始出海，已在越南、马来西亚、泰国、新加坡设立多个海外子公司，经过近 3 年的布局和积累，海外业务收入不断增长。</div> <div>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、</div>

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。

2、创新业务：模块化整体解决方案

公司在无锡建有模块化智能制造基地，主要负责模块化整体解决方案的实施。

公司基于下游应用场景与客户接受度，目前主要聚焦生物医药领域，并且把市场重心放在海外，原因主要有：①生物医药行业洁净厂房相对电子行业，产线规模较小，可将厂房及其配套设施实现整体模块化，并将整体产线在工厂完成制造、调试后到现场拼装、测试、验证，可有效减少对产业工人的依赖、缩短产线建设工期、提高产品上市速度。因此，随着全球生物医药产业向“模块化、快迭代”转型，生物医药行业通过模块化方式实现洁净厂房建设在国外接受度较高，发展迅速，市场前景广阔。②海外建厂劳动力素质以及供应链资源等不及国内，建厂耗时长、成本高，可直接组装的模块化洁净厂房是海外建厂的趋势。

经过近3年的持续研发投入，公司的模块化整体解决方案已日趋完善，并在国内项目中得以应用与验证。公司计划今年在海外大力拓展模块化业务，依托国内高效的制造能力、完善的供应链体系以及充足的产业配套资源实现“中国智造、国际标准、全球交付”。

二、投资者问答

问：公司 2025 年度承接项目及毛利率情况

答：公司坚持高质量发展理念，对外积极拓展市场的同时也会审慎评估项目机会；对内围绕提质增效，不断优化项目管理与资源配置，公司运营效率及项目综合毛利率均得到改善。

问：公司承接项目的发包模式

答：公司大部分项目直接与业主方直接签约。实务中，由于洁净室与厂房建筑物紧密结合，部分业主方出于项目管理的便捷考虑，将厂房和洁净室建造统一发包，在该种模式下，鉴于洁净室具有设计和建设复杂、生产工艺要求高、技术难度大等特点，同时，洁净室涉及项目投资规模大，因此，业主方注重洁净室实施企业的项目经验，并通常深度参与洁净室实施企业的选定、技术和质量把控、验收交付等重要环节，业主方与洁净室实施企业之间合作更为紧密。

问：公司目前哪一领域毛利率较高

答：下游各行业间的毛利率水平不存在明显的结构性差异，项目的毛利率水平受项目类型、规模、项目实施难易程度、项目投标策略、竞标环境、原材料价格波动等多重因素影响，各项目表现有所差异。

问：不同领域的洁净室业绩共通吗

答：洁净室具有一定的行业壁垒，尤其是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。不同领域药企和电子厂“洁净”的定义不同，相关实施标准也不一样，同样，半导体和面板（新型显示）的洁净室项目业绩也不共通，尤其是越高端的市场，“专业壁垒”越高。

柏诚深耕面板（新型显示）行业 20 余年，通过长期服务京东方、华星光电等行业龙头，构筑了深厚的经验壁垒。在全球面板产能主要集中在中国的背景下，目前主要由柏诚、中电二、中电四等这类拥有长期、超大洁净面积、高洁净度要求等项目经验的洁净室服务商承接大部分主流项目。

问：公司海外业务收入情况

答：2025 年度公司海外业务经营业绩对公司整体经营业绩的贡献占比提升，同时从经营数据来看，海外项目综合毛利率水平要优于国内项目。

问：公司 2025 年全年现金流情况

答：公司 2025 年第四季度回款良好，全年现金流得到有效改善。

一方面是优质的客户基础：深耕半导体、新型显示及高端生物医药等领域产业客户，客户质量高、信誉好、风险低。另一方面专项攻坚：项目款回收是公司非常重要的一项工作，每周专项跟踪，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。

问：公司收入各行业占比情况

答：最近 2 年，公司电子行业（包括半导体及泛半导体、新型显示）营收占比在 70%-80%左右，同时，公司坚持多赛道协同发展，稳固守住生命科学、食品药品大健康产业基本盘。

问：公司人均产值情况

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。

问：公司北美公司设立及团队组建情况

答：公司基于近3年东南亚出海经验，成功打通“人流、物流、资金流”，公司已初步构建了成熟的跨境运营体系，具备了向“深海”（如北美等地区）输出服务能力的基础。目前公司北美子公司已注册完成，同时，公司已储备了一支符合国际化标准的执行团队，目前在国内上班，下一步重点解决国内人员赴美签证派遣问题，确保核心团队能顺利赴美开展业务。

公司看好北美制造业“回流”，催生出的对洁净室的新一轮需求升级。同时公司正持续引进具备跨国项目经验的人才，以匹配未来北美等海外地区对洁净室系统集成及模块化业务的需求。

问：公司核心竞争优势有哪些

答：公司深耕洁净系统集成行业30余年，已发展成为我国洁净行业头部企业之一。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，在中高端洁净市场占据较为稳定的市场份额，公司核心竞争优势包括：

①具备“设计-采购-制造-施工”（EPFC）全生命周期及一体化服务能力，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、采购、制造、项目管理及实施、系统调试及验证、二次配管配线、运行维护等一系列专业化服务。

②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，具有一定的行业和业绩壁垒。

③下游多产业领域综合布局：半导体及泛半导体、新型显示、生命科学、食品药品大健康、其他电子及新能源等，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。

④客户资源优质，合作关系长期稳定。

⑤项目经验丰富，口碑积累形成品牌优势。

⑥以洁净室业务为核心，围绕客户需求持续进行技术创新、运用创新。

	<p>问：公司服务的下游客户主要有哪些</p> <p>答：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、其他电子及新能源等多产业领域综合布局，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。</p> <p>在半导体及泛半导体产业，公司主要服务于晶圆、IC 制造、先进封装、半导体材料（光刻胶、光学膜等）以及光伏等半导体及泛半导体产业链知名企业，主要客户有三星、SK 海力士、中芯国际、华虹半导体、士兰微、安意法、长飞先进、长鑫存储、晋华半导体、芯联集成、武汉新芯、中车时代、长江存储、晶合集成、华润微电子、格科微、卓胜微、无锡海辰、绍兴长电、通富微电、华天科技、奕斯伟、鼎材科技、洁美科技、泉意光罩、金顺科技、海宁正泰等。</p> <p>在新型显示产业，公司主要为京东方、华星光电、天马微电子、超视界、维信诺等国内大型 TFT-LCD、OLED、AMOLED、Mini-LED、Micro-LED 等新型显示产品生产厂商提供服务。</p> <p>在生命科学产业，公司主要服务于生物制药、生物实验室、动物疫苗、人体疫苗等领域的国内外知名研发、生产企业，主要客户有勃林格殷格翰、百济神州、信达生物、智飞生物、白帆生物、养生堂、梅里众诚、药明生物、药明康德、睿智医药、纽福斯、怡道生物、智享生物、金斯瑞、博生吉安科、瑞科生物等。</p> <p>在食品药品大健康产业，公司主要服务于食品制造、高端制药、营养品、保健品、香精香料、医疗器械等领域企业，主要客户有强生、惠氏、辉瑞制药、礼来、雅培、阿斯利康、星巴克、生物梅里埃、苏州开拓药业、苏州博瑞生物等。</p> <p>在电子及新能源等其他高科技产业，公司主要服务于消费电子、其他新能源、其他精密电子类企业，主要客户有富士康、北电爱思特、深南电路、奥特斯、康宁环保等。</p> <p>问：公司项目确认收入的周期情况</p> <p>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）。</p>
附件清单（如有）	/

日期	2026 年 01 月汇总
----	---------------