

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：2026-005

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、洲和资本
时间	2026 年 07 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）
相关情况说 明 风险提示	投资者关系活动不涉及公司应当披露而未披露的重大信息。投资者关系活动若涉及公司未来发展展望、预计及目标等均不构成本公司的实质承诺，投资者及相关人士等均应对此保持足够的风险认识。 特此提醒广大投资者注意投资风险。
投资者关系 活动主要内 容介绍	问：国内下游半导体产业的投资景气度如何 答： 国内市场方面，下游半导体产业投资持续保持高景气，洁净室作为保障高科技产品良率及生产安全不可或缺的重要基础设施，是高科技产业发展必要的前序投入，下游高科技产业的投资扩产推动洁净室建设需求持续增长。

问：公司的差异化体现在哪些方面

答：

①公司地位：高科技产业洁净系统集成解决方案高价值服务提供商，中国洁净室行业领军企业，少数具备多行业、大洁净面积、高洁净度标杆项目经验的服务商；

②公司 30 年专注于洁净室建设这一件事，无其他无关业务；30 年深厚的专业技术及经验积淀，是一家业务聚焦的专业公司；

③公司横跨半导体、新型显示、生命健康等多个高门槛行业，且每个行业都主要服务于海内外知名产业客户；

④公司凭借在跨行业应用、大规模大跨度洁净空间管控、高精度洁净控制等关键核心技术的深厚积累，以及众多主流标杆项目的实施经验，构建起差异化竞争优势。

问：公司的收入构成情况

答：

公司深度聚焦电子（半导体及泛半导体、新型显示、精密电子等）以及生命健康（生命科学、食品药品大健康等）两大中高端产业领域，坚持下游多产业综合布局，目前电子产业（半导体及泛半导体、新型显示、精密电子等合计）占比较高，近三年收入占比在 85%-92%，贡献公司主要收入。对于生命健康（生命科学、食品药品大健康等）产业，公司稳固守住其基本盘。另外，按业务类别划分，公司二次配业务营收占比逐年有所提升。

问：公司项目确认收入的周期情况

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。正常情况下，公司项目的密集执行期一般为 6-12 个月，其中，二次配业务执行周期可能会受到业主方工艺机台分批到货的影响而有所延长。

问：公司目前项目人员配置及人均产值情况

答：

2025 年末公司员工约 1,200 人。考虑项目需求和后续规划，公司不断积极扩充人员规模，目前公司员工规模已扩充到约 1,500 人。

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。公司积极把握市场机遇，在扩大人员规模的同时持续优化经营策略及内部管理，着力提升人效与人均产值，持续提升公司市场竞争力。

问：公司项目经理等关键岗位人才的培养周期

答：

公司大型项目均由经验丰富的资深项目经理负责，以确保项目的高质量、可靠交付。

一名成熟的项目经理，通常需要经历 5 年以上的渐进式成长，方可独立承担复杂项目的全流程管理。

公司具有完善的人才培养体系，优秀人才不断长出来，关键岗位人才队伍稳定，支撑公司业务快速发展。在培养路径上，公司实行“轮岗历练+项目实战”双轨并行机制：新晋项目经理需要经历不同业务岗位轮岗，以建立跨专业协同视野；同时，从中小型项目入手，逐步过渡到大型项目，确保其在风险可控的环境中积累经验、锤炼决策能力。

此外，公司每年组织项目经理资格认证，从专业能力、项目绩效、团队评价等多个维度进行综合评审，确保每一位在岗项目经理均具备与项目等级相匹配的能力水平。

问：洁净室建设中二次配与一次侧的关系

答：

二次配是在洁净室一次侧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。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一次侧、二次配拆分进行单独发包；生命科学、食品药品大健康等项目

由于规模相对电子项目较小，其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。

公司具备二次配全系统的集成能力和服务能力，公司承接的二次配项目也是通过客户招投标，以竞争方式取得。

问：公司项目毛利率情况

答：

公司 2025 年全年毛利率 11.93%，同比+1.93pct；2026 年 Q1 毛利率 11.94%，同比+1.67pct。

问：公司上半年的回款情况如何

答：

项目款回收是公司非常重要的一项日常工作，公司每周专项跟踪，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，多举措全方位加大项目款项特别是长账龄款项的回收力度，严控回款风险。

问：不同行业的洁净等级标准是否一样，其业绩是否共通

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”的定义完全不同，相关标准（如 GMP、正负压等）都不一样，哪怕是电子行业内部，半导体和面板的洁净室业绩也不共通，尤其是越高端的市场，“专业壁垒”越高。

问：公司模块化制造业务发展情况

答：

公司持续加大模块化业务板块的投入，不断完善技术方案和产品矩阵，持续强化模块化业务能力与项目实践，围绕行业及客户需求开发的工程预制模块、功能性模块化产品以及模块化配套净化产品已在国内电子、医药等项目中得以积极应用与验证，为公司模块化业务出海不断积累技术及实施经验。

	2026 年核心目标打造“以模块化能力为支点、EPFC 模式为引擎”创新出海模式： 一方面，公司将继续加大模块化业务投入，从功能性单元模块开始，不断积累技术、项目经验及业绩，逐步走向为高科技厂房及公用工程模块提供设计、制造、安装及售后等全流程服务。 另一方面，打造 EPFC 出海新范式：以长期积累的模块化能力为支点，在传统“设计-采购-施工”（EPC）组织能力中嵌入“F”（工厂化制造）能力，重构项目交付逻辑，打造“设计-采购-制造-施工”（EPFC）创新出海模式，实现“中国制造、国际化标准、本地化交付”的核心价值。 公司模块化业务板块的产能尚未释放，而厂房及设备折旧、人工成本、技术研发及市场培育投入等持续发生，目前尚未实现盈利。2025 年度，公司模块化业务全资子公司柏信智造科技（无锡）有限公司亏损 2,298.31 万元。
附件清单（如有）	/
日期	2026 年 07 月汇总