

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：2025-001

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	兴业证券、国金证券、东吴证券
时间	2025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	<p>问：公司目前在手订单情况</p> <p>答：公司2024年下半年陆续承接了成都京东方第8.6代AMOLED生产线项目洁净工程（P2标段）、合肥某存储器晶圆制造基地二期项目二次配、上海某集成电路生产线公用动力系统项目、济南某先进材料智造港项目（一期）机电工程施工总承包等大项目，公司目前在手订单比较充足。</p> <p>问：公司在行业内的差异化竞争优势主要体现在哪些方面</p> <p>答：公司在行业内的差异化竞争优势主要体现在以下几个方面：</p> <p>1、具备实施洁净室系统集成完整的产业链能力，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、工程施工、系统调试及验证、二次配管配线、设施运营管理、维修维护等一系列专业化工程技术服务。</p> <p>2、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</p>

以及新能源等多产业领域均有布局，且各产业项目经验和业绩丰富，口碑好。多产业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。

3、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。

4、客户资源优质，合作关系长期稳定。

5、以洁净室业务为核心，围绕客户需求持续进行技术创新。

问：公司所处行业的景气度如何

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。

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：公司与项目总包方签约及付款的情况

答：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。

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。该种模式下，厂房建设单位作为总包方，与业主方签订合同，洁净室实施企业与总包方签订合同。

部分业主方采用上述统一发包的方式，导致公司部分签约客户为总包方，但公司也是更多的对接业主方，最终是对业主方负责，向业主方交付成果。具体付款方式按照合同约定执行，部分大型项目的进度款合同约定由业主方直接向公司支付。

问：公司项目垫资及项目回款情况

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。

针对项目收款方面，公司积极采取有力措施，不断加强管理，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，提升项目结算及回款效率。从 2024 年第四季度客户回款来看，相比前三季度，第四季度项目回款较好。

问：根据公司 2024 年第三季度报表，公司管理费用同比增长的原因

答：公司 2024 年前三季度发生管理费用约 1 亿元，较上年同期增加约 3200 万元，主要系随着公司业务规模不断扩大，公司管理人员增加，职工薪酬、办公费等相应增长所致。

问：公司合同资产余额增长及计提坏账准备的具体情况

答：受益于下游半导体及泛半导体等产业发展带来的洁净室业务需求增长，公司承接项目不断增加，公司业务规模持续扩大，尤其公司在施的单个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，同时，项目进度款的申请需经过业主、监理等各方审批，部分项目的进度款在期末时点正处于业主、监理等各方的审批过程中，这部分也体现为未结算资产，前述因素导致公司合同资产规模增长较快。因合同资产余额增加，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。公司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，前述坏账准备计提（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，合同资产坏账准备也相应转回。

合同资产坏账准备的计提模式分两类：①在施项目形成的合同资产，主要为已实施未结算资产，公司根据会计准则要求参考历史经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口与整个存续期预期信用损失率，基于谨慎性原则，统一按照 5% 计算预期信用损失；②完工项目形成的合同资产，主要包括已完工但未验收或未决算尚不拥有无条件收款权利的合同对价部分以及未完成质保义务的质保金，以账龄分析为基础（1 年以内：5%；1-2 年：10%；2-3 年：30%；3-4 年：50%；4-5 年：80%；5 年以上：100%）计提合同资产坏账准备，其账龄自项目完工之日起计算。

针对合同资产规模问题，公司也在积极采取有力措施，不断加强管理，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，

提升项目结算及回款效率。

问：公司项目毛利率情况及相关的应对措施

答：项目毛利率是一个综合的影响结果，各项目有所差异，项目类型和规模、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、项目实施过程中的变更项等，都会影响到项目最终的毛利率水平。一般情况下，单个项目合同金额越大，从竞争结果来看，毛利率相对也会降低一些。

随着公司业务规模不断扩大，公司承接的大项目也在增加，同时由于市场竞争日趋激烈，以及今年上游原材料成本高位运行，公司整体毛利率水平相对也有所下降。但综合收入增长因素，公司整体毛利额是增长的。

针对项目毛利率，公司结合市场情况，积极采取有效的应对措施和策略，对外加强市场开拓力度和成效，对内狠抓管理，降本增效，优化成本管控，努力提升组织运行效率。从 2024 年第三季度来看，公司项目毛利率环比得到不断改善。

问：公司人员增长及人均产值提升情况

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，包括海外的人才储备。

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：公司不同事业部之间人员流动情况

答：公司设有半导体产业事业部、新能源及电子产业事业部、食药产业事业部、华南（海外）事业部；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。

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。装配式模块化系高科技洁净厂房建设的一种技术革新方案，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

	<p>度大、安全隐患多、对周边环境影响等痛点，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，助力公司实现洁净室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>公司装配式模块化业务正在稳步推进，效益实现还需要时间。</p> <p>问：公司海外业务发展及项目毛利率情况</p> <p>答：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。中国洁净室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。</p> <p>目前公司在越南、泰国、马来西亚等项目拓展也有所成效，也有在执行订单。考虑到海外市场存在诸多不确定性风险，比如：所在国家或地区的政治风险、法律风险、外汇风险等，因此，从商业逻辑上来讲，海外订单的毛利率水平应该要高于国内订单才合理。</p> <p>问：公司实施股权激励计划的情况</p> <p>答：公司 2024 年首次实施限制性股票激励计划。公司实施股权激励的目的在于建立健全长效激励机制，调动员工积极性及创造性，提升企业核心竞争力，实现长远可持续发展。公司将按照既定战略和目标，聚焦主业，狠抓经营和管理，做强核心业务，以实现公司业绩稳健增长。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2025 年 01 月汇总