

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：2026-002

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	广发证券 耿正、广发证券 耿鹏智、广发证券 解丰源、财通基金 张胤、国泰基金 任一林、银华基金 张伯伦、衡颐资管 肖滨、惠升基金 田毅潇
时间	2026年03月汇总
地点	柏诚股份会议室
公司接待人员姓名	吕光帅（常务副总经理），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	<p><b>问：公司下游各行业景气度分析及公司经营策略</b></p> <p>答：</p> <p>国内市场：近年来，AI浪潮驱动存储、算力等芯片需求旺盛，新技术、新工艺不断更新迭代，先进制程技术不断突破，国内半导体进口依赖度高、自给率亟待提升，整个半导体产业投资持续保持高景气。同时，在AI等驱动消费电子迭代升级的大趋势下，中高端显示面板需求旺盛，新型显示产业头部厂商加速产能布局，新增OLED产线投资。另外食药行业洁净室需求刚性且从中长期来看稳健增长。</p> <p>海外市场：下游客户（如芯片、精密制造等企业）全球化布局带动海外</p>

市场洁净室建设需求增长。

公司专注于为国内外高科技产业的建厂、技改等项目提供专业的洁净系统集成整体解决方案，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，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。

公司深耕产业客户需求，积极拓展国内外市场，持续推进精细化管理和运营效率提升，整体经营业绩保持稳健。同时，公司持续加大对模块化制造、化学分子过滤产品研发生产等业务领域以及国际化市场拓展的投入，延展公司业务链条，积极培育公司新的业绩增长点。

**问：公司目前人员配置情况**

答：截至 2025 年末，公司员工约 1200 人。公司今年一季度项目集中开工，公司正积极招聘人才；另外，随着海外业务的推进，公司也在积极构建海外人才梯队。

同时，公司也注重不断提高人效和人均产值，持续提升公司市场竞争力。

**问：公司收入各行业占比情况**

答：近 3 年，公司电子行业（包括半导体及泛半导体、新型显示等）营收占比在 80%-90%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。另外，按业务类别划分，二次配业务占比有所提升。

**问：项目毛利率情况**

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、经营质量及项目综合毛利率水平均实现了稳步提升。

**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：公司海外营收及毛利率情况，海外业务规划**

答：近两年，公司境外收入主要来源于东南亚市场，海外业务经营业绩对公司整体经营业绩的贡献占比不断提升。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。

公司积极拓展海外市场，基于近三年东南亚出海经验，已构建相对成熟的跨境运营体系，为公司后续积极拓展“远海”市场积累了宝贵经验。

**问：公司 2025 年现金流整体情况**

答：公司 2025 年第四季度回款良好，全年经营活动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。

**问：公司服务的下游客户主要有哪些**

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。

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（硅片、光刻胶、光学膜等）、半导体设备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、华虹宏力半导体、长鑫存储、长江存储、晋华半导体、士兰微、安意法、长飞先进、晋华半导体、芯联集成、武汉新芯、中车时代、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。

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。

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。

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，主要客户有阿斯利康、强生、惠氏、辉瑞制药、礼来、雅培、星巴克、生物梅里埃、苏州开拓药业、苏州博瑞生物等。

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。

**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。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><b>问：公司是否有开展股权激励计划</b></p> <p>答：公司高度重视人才激励与长期发展，为吸引和留住优秀人才，充分调动公司高级管理人员及核心员工的积极性，公司于 2024 年首次实施限制性股票激励计划，考核期间为 2024-2026 年度。该激励计划锚定公司经营情况、成长性、盈利能力等与投资者利益紧密相关的营业收入、净利润指标，该计划分 3 年目标设定和考核，相应的限制性股票也是根据各期目标达成情况分 3 批解除限售或回购注销。</p>
附件清单（如有）	/
日期	2026 年 03 月汇总