

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：2025-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过上证路演中心参与“柏诚股份 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会”的投资者
时间	2025 年 4 月 29 日， 15:00-16:00
地点	上证路演中心“柏诚股份 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会”： https://roadshow.sseinfo.com/activityDetails/32158
公司接待人员姓名	过建廷（董事长、总经理）、陈映旭（董秘）、华小玲（财务总监）、陈杰（独董）、秦舒（独董）、陈少雄（独董）
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 2024 年全年业绩情况以及 2025 年一季报情况：</p> <p>（一）2024 年全年业绩情况</p> <p>2024 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，抓住市场机遇，加强国内外市场开拓，积极承接半导体及泛半导体、新型显示产业项目，也守住了生命科学、食品药品大健康产业的基本盘。同时，公司对内大力推进管理创新、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。</p> <p>2024 年度，公司新增合同额（未税）541,791.48 万元；截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单（即：尚未确认收入部分）金额 289,501.62 万元（不含税），在手订单充足。</p> <p>2024 年度，公司实现营业收入 524,434.56 万元，较上年同期增长 31.78%，其中，半导体及泛半导体产业收入同比增长 29.05%，新型显示产业收入同比</p>

	<p>增长 112.38%。</p> <p>公司新增合同额、在手订单、营业收入的构成中，从客户所处行业维度来看，半导体及泛半导体产业、新型显示产业贡献度较大，占比在 80%以上，生命科学及食品药品大健康产业守住基本盘，公司多产业领域综合布局优势充分彰显。另外，公司海外（东南亚）布局也成效显著，实现了 0-1 的突破，海外市场新增合同额（未税）35,009.84 万元，占比 6.46%。</p> <p>2024 年度，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，以及上游原材料成本高位运行，公司综合毛利率水平相对也有所下降，但综合收入增长因素，公司整体毛利额实现增长。2024 年度，公司实现毛利额 52,436.08 万元，较上年同期增长 16.27%。</p> <p>针对综合毛利率，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。相比 2024 年上半年，公司 2024 年下半年综合毛利率水平得到一定改善。</p> <p>2024 年度，公司实现归母净利润 21,225.93 万元，较上年同期下降 0.80%，实现扣非后归母净利润 20,438.54 万元，较上年同期下降 2.49%；公司报告期内有正在实施的股权激励计划，剔除股份支付费用影响，公司 2024 年度实现归母净利润 22,078.02 万元，较上年同期增长 0.71%。总体来看，公司 2024 年度实现净利润与 2023 年度基本持平。</p> <p>公司 2024 年度净利润未与营业收入同步增长，主要从如下两方面进行综合分析：</p> <p>一方面，公司经营业务保持健康发展，2024 年度整体毛利额同比增长；同时，基于公司对应收账款及合同资产规模的有效管控，公司 2024 年度计提的坏账准备金额较上年同期有所收窄。</p> <p>另一方面，公司着眼于未来业务发展和战略布局，不断提升公司可持续发展和创新能力，在人才培养和激励、模块化业务培育、综合设计能力加强、海外市场拓展等方面加大投入：①随着公司业务规模逐步扩大，公司加大对优秀人才的引进、储备和培养，同时，为进一步健全公司长效激励机制，公司 2024 年面向高级管理人员、中层管理人员以及核心骨干人员推出限制性股票激励计划，进而导致职工薪酬、股份支付费用等增加；②公司模块化业务板块的产能尚未释放，但厂房及设备折旧、人工成本、研发投入等持续发生；③公司在提升综合设计能力、完善设计资质体系方面发生相应支出；④随着公司业务规模逐步扩大，以及海外市场不断拓展，销售及其他管理支出等相应增长。</p> <p>2024 年度，公司经营活动现金流量净额为 21,531.85 万元，与当期净利润基本匹配，现金流整体情况良好。</p>
--	---

	<p>在股东回报方面，公司高度重视对投资者的合理回报，自 2023 年 4 月上市以来，公司连续 2 年均有实施中期、年度现金分红，已累计现金分红 2.17 亿元。</p> <p>公司 2024 年年度拟每 10 股派发现金红利 1.60 元（含税），2024 年度现金分红比例 54.65%（含 2024 年半年度分红），同比 2023 年度现金分红比例 51.28% 进一步提升。同时，公司董事会提请股东大会授权董事会在满足利润分配前提条件下制定 2025 年中期现金分红方案并实施。</p> <p>（二）2025 年一季报情况</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现营业收入 103,700.57 万元，较上年同期下降 9.41%，主要系公司在手订单中部分规模较大的项目按照合同约定在本期尚未进入密集执行期，对本期的产值和收入贡献度相对较低所致。</p> <p>公司持续推进“提质增效”行动，2025 年 1-3 月，公司综合毛利率为 10.27%，同比得到进一步改善。</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现归母净利润 4,419.74 万元，较上年同期下降 20.61%，主要系公司本期营业收入同比下降以及职工薪酬、股份支付费用、折旧费等支出同比增长所致。</p>
--	--

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。

感谢您对公司的关注！

问：高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！

整体来看，公司 2024 年度经营业绩保持稳健增长，既立足于当下，又放眼于未来。一方面，公司始终聚焦主业，加大国内外市场开拓，不断管理创新、体系创新，做大做强现有专业核心业务；另一方面，面向未来，自主创新，培育布局洁净系统集成创新解决方案——装配式模块化业务，同时，持续打造强有力的设计板块，提升电子及医药行业的整体设计能力，强化公司全生命周期服务客户实力。

从财务数据上看，2024 年度，公司新增合同额（未税）541,791.48 万元；截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单（即：尚未确认收入部分）金额 289,501.62 万元（不含税），在手订单充足。2024 年度，公司实现营业收入 524,434.56 万元，较上年同期增长 31.78%；实现归属于母公司股东的净利润 21,225.93 万元，较上年同期下降 0.80%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 20,438.54 万元，较上年同期下降 2.49%；公司报告期内有正在实施的股权激励计划，剔除股份支付费用影响，公司 2024 年度实现归属于母公司股东的净利润 22,078.02 万元，较上年同期增长 0.71%。总体来看，公司 2024 年度实现净利润与 2023 年度基本持平。2024 年度，公司经营活动现金流量净额为 21,531.85 万元，现金流整体保持稳定、健康。

感谢您对公司的关注！

问：公司 2024 年度增收不增利，请问是何原因？

答：尊敬的投资者，您好！

公司 2024 年度净利润未与营业收入同步增长，主要从如下两方面进行综合分析：

一方面，公司经营业务保持健康发展，2024 年度整体毛利额同比增长；同时，基于公司对应收账款及合同资产规模的有效管控，公司 2024 年度计提的坏账准备金额较上年同期有所收窄。

另一方面，公司着眼于未来业务发展和战略布局，不断提升公司可持续

	<p>发展和创新能力，在人才培养和激励、模块化业务培育、综合设计能力加强、海外市场拓展等方面加大投入：①随着公司业务规模逐步扩大，公司加大对优秀人才的引进、储备和培养，同时，为进一步健全公司长效激励机制，公司 2024 年面向高级管理人员、中层管理人员以及核心骨干人员推出限制性股票激励计划，进而导致职工薪酬、股份支付费用等增加；②公司模块化业务板块的产能尚未释放，但厂房及设备折旧、人工成本、研发投入等持续发生；③公司在提升综合设计能力、完善设计资质体系方面发生相应支出；④随着公司业务规模逐步扩大，以及海外市场不断拓展，销售及其他管理支出等相应增长。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：公司 2024 年度毛利率下降的主要原因？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>2024 年度，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，以及上游原材料成本高位运行，公司综合毛利率水平相对也有所下降，但综合收入增长因素，公司整体毛利额实现增长。2024 年度，公司实现毛利额 52,436.08 万元，较上年同期增长 16.27%。</p> <p>从 2025 年一季度来看，公司综合毛利率水平同比得到进一步改善。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：公司业绩营收利润双下滑，是否有相关措施进行改善？对今年接下来的时间是否加大相关业务拓展力度？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现营业收入 103,700.57 万元，较上年同期下降 9.41%，主要系公司在手订单中部分规模较大的项目按照合同约定在本期尚未进入密集执行期，对本期的产值和收入贡献度相对较低所致。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，因此收入与订单的执行情况密切相关。</p> <p>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 1-3 月，公司综合毛利率为 10.27%，同比得到进一步改善。</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现归属于母公司股东的净利润 4,419.74 万元，较上年同期下降 20.61%，主要系公司本期营业收入同比下降以及职工薪酬、股份支付费用、折旧费等支出同比增长所致。</p>
--	--

	<p>新的一年，公司看好洁净室下游行业的发展前景，始终聚焦主业，坚持以生产经营的稳步增长为目标，加强国内外市场开拓，持续获取客户订单。公司将持续积极采取有效措施，提质增效，提升组织运行效率，进一步改善公司整体净利率水平，推动公司高质量发展，力争为股东创造更好的回报。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：公司 2025 年一季报收入及净利润均下降，未来是否持续下滑？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现营业收入 103,700.57 万元，较上年同期下降 9.41%，主要系公司在手订单中部分规模较大的项目按照合同约定在本期尚未进入密集执行期，对本期的产值和收入贡献度相对较低所致。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，因此收入与订单的执行情况密切相关。</p> <p>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 1-3 月，公司综合毛利率为 10.27%，同比得到进一步改善。</p> <p>2025 年 1-3 月，公司实现归属于母公司股东的净利润 4,419.74 万元，较上年同期下降 20.61%，主要系公司本期营业收入同比下降以及职工薪酬、股份支付费用、折旧费等支出同比增长所致。</p> <p>新的一年，公司看好洁净室下游行业的发展前景，始终聚焦主业，坚持以生产经营的稳步增长为目标，加强国内外市场开拓，持续获取客户订单。公司将持续积极采取有效措施，提质增效，提升组织运行效率，进一步改善公司整体净利率水平，推动公司高质量发展，力争为股东创造更好的回报。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：公司目前股价破发，是否回购或者员工持股计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司目前暂无回购计划，未来公司若有相关计划会严格按照交易所相关规定及时履行信息披露义务。</p> <p>2024 年，为进一步健全公司长效激励机制，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，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，在充分保障股东利益的前提下，公司制定并实施了包括高级管理人员在内的《2024 年限制性股票激励计划》，锚定公司经营状况、成长性、盈利能力等与投资者利益紧密相关的指标，在公司层面设</p>
--	--

	<p>定了营业收入增长率、净利润增长率业绩考核指标，在个人层面也设定了绩效考核要求，有助于提升公司整体发展质量，增强投资者回报。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：关税原因将促进国产芯片等相关行业加快国产替代，下游企业可能会增加产量增加厂房投资，公司是否有计划扩大合作范围和目前的合作伙伴加大相关合作？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司看好洁净室下游行业的发展前景，始终聚焦主业，坚持以生产经营的稳步增长为目标，加强国内外市场开拓，持续获取客户订单，推动公司高质量可持续发展。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：美国关税问题对公司业务的影响如何？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司主要为高科技产业客户提供洁净室系统集成专业服务，业务不涉及对美出口，且从美国原装进口采购产品占比很小，美国这次关税政策对公司业务影响有限。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>2024年度，主要受益于下游半导体及泛半导体、新型显示等产业发展带来洁净室业务需求增长，公司承接项目不断增加，经营规模进一步扩大，营业收入实现持续增长，盈利能力保持稳健。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>问：请问公司2025年会考虑中期分红吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司积极回应股东诉求，高度重视对投资者的合理回报，致力于为投资</p>
--	---

	<p>者提供持续、稳定的现金分红，持续与投资者分享经营发展成果。</p> <p>自 2023 年 4 月上市以来，公司连续 2 年均有实施现金分红，其中，在 2023 年半年度、2024 年半年度也进行了中期现金分红，已累计现金分红 2.17 亿元（含税）。</p> <p>为积极回报投资者，公司 2024 年年度拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.60 元（含税），拟派发现金红利 8,435.47 万元（含税），叠加 2024 年半年度已分配的现金红利 3,163.99 万元（含税），2024 年度公司现金分红总额 1.16 亿元（含税），占公司 2024 年度归母净利润的 54.65%，同比 2023 年度现金分红比例 51.28% 进一步提升。同时，公司董事会提请股东大会授权董事会在满足利润分配前提条件下制定 2025 年中期现金分红方案并实施。</p> <p>注：公司 2024 年年度利润分配方案及 2025 年中期现金分红授权安排须经股东大会审议通过后方可实施，敬请投资者注意投资风险。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p>
	<p>问：麻烦请问公司未来的分红计划和派息政策？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司积极回应股东诉求，高度重视对投资者的合理回报，致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，持续与投资者分享经营发展成果。</p> <p>公司第七届董事会第十一次会议提请股东大会授权董事会在满足利润分配前提条件下制定 2025 年中期现金分红方案并实施，在符合中期分红的前提条件下，2025 年中期分红金额不超过相应期间合并报表归属于上市公司股东的净利润的 50%。</p> <p>注：公司 2025 年中期现金分红授权安排须经股东大会审议通过后方可实施，敬请投资者注意投资风险。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p>

	<p>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,进而推动洁净室市场需求持续增长。</p> <p>食药产业方面,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。</p> <p>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>感谢您对公司的关注!</p> <p>问:请问公司在目前市场环境下有哪些技术优势,目前的市场表现如何?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!</p> <p>面对错综复杂的市场竞争环境,公司作为高科技产业洁净系统集成解决方案高价值服务商,将充分发挥自身的差异化竞争优势。</p> <p>公司深耕洁净室行业 30 年,在客户、技术、人才、项目管理、项目经验及业绩口碑等方面长期积累,在行业内具备显著的核心竞争优势:</p> <p>①具备洁净系统集成全生命周期服务能力,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、项目管理、项目实施、系统调试及验证、二次配管配线、运行维护等一系列专业化技术服务。</p> <p>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,具有一定的行业壁垒。</p> <p>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。</p> <p>④客户资源优质,合作关系长期稳定。</p> <p>⑤项目经验丰富,口碑积累形成品牌优势。</p> <p>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>
--	---

	感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	/
日期	2025年4月29日