

证券代码：603163

证券简称：圣晖集成

编号：2024-004

圣晖系统集成集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

提示说明：公司每月定期汇总披露投资者关系活动记录表，于每月最后一个交易日盘后披露

投资者关系活动记录表	
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 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过上证路演中心参与“圣晖集成 2024 年半年度业绩说明会”的投资者、长江证券、华泰证券、广发证券
活动时间	2024 年 8 月 22 日、2024 年 8 月 27 日
地点	圣晖集成办公室、上证路演中心 (http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	副董事长兼董事会秘书陈志豪先生、总经理朱启华先生、财务总监萧静霞女士、独立董事顾海兰女士、保荐人夏建阳先生
问答交流主要内容介绍	<p>问题 1. 股价屡创新低，24 年一季度和半年报业绩均在下滑，今年除了 3 月份接了个 2 亿多的订单，再没有大订单，是什么原因造成公司接不到大订单的呢？</p> <p>答：公司目前正积极拓展业务，承接适宜公司实际情况的工程订单。截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单余额为 16.63 亿元（未含税），比上年同期增长 7.76%，在手订单情况良好，公司将根据订单承接情况，及时履行信息披露义务。</p> <p>问题 2. 感觉公司的股票价值被低估了公司是否有提振股价的计划？</p> <p>答：二级市场股价受宏观经济形势、市场环境、公司基本面等多重因素影响。公司唯有致力于不断地经营改善，提升内在价值，才是可持续的长久的策略。</p> <p>问题 3. 公司股价接连创新低，建议公司回购股份提振投资者信心，请问公司是否有回购股票的打算？</p> <p>答：感谢您对公司提出的建议。有关增持、回购事项需结合相关政策、法律法规、市场行情及公司发展规划等因素进行综合</p>

	<p>考虑，如有相关计划公司会按照相关法律法规履行信息披露义务。</p>
	<p>问题 4. 请问公司是否有中期分红的规划？ 答：公司暂无中期分红计划。公司将严格按照相关法律法规的要求，履行分红义务。</p>
	<p>问题 5. 2024 年目前公司已签约多少业务金额？ 答：公司已于 2024 年 7 月 16 日自愿性披露公司在手订单公告，截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单余额为 16.63 亿元（未含税），比上年同期增长 7.76%。其中，IC 半导体行业在手订单余额为 9.53 亿元（未含税），精密制造行业在手订单余额为 4.58 亿元（未含税），光电及其他行业在手订单余额为 2.52 亿元（未含税）。</p>
	<p>问题 6. 华为海思大会，贵公司有被邀请参加？ 答：由于涉及客户商业机密保护，具体情况不便透露，敬请理解。</p>
	<p>问题 7. 请问公司目前的主要竞争对手有哪些？公司的竞争优势体现在哪里？ 答：公司的核心竞争力体现为较强的洁净室系统集成工艺技术、高端洁净室项目经验和工程管理能力。经过多年的技术研发、项目积累，公司能够结合客户产业特性及需求，综合考虑建设时效性、运营可靠性等因素，规划洁净室工程的整体解决方案，达到洁净度、温湿度、微振动、AMC 等主要指标的精确控制，协同配合客户升级生产工艺、优化产品制程，提高生产良率等。</p> <p>公司的核心竞争力具体表现在以下方面：</p> <p>（一）技术工艺及研发优势：建立工程数据库，将多年的工程经验数据化、系统化，为公司承揽和实施工程项目提供强有力的技术与数据支持</p> <p>（二）工程业绩及品牌优势：公司具有丰富的施工经验、有历史业绩可考、工程服务质量高，“圣晖”成为国内洁净室工程行业的知名品牌，业界口碑好</p> <p>（三）项目管理及人才优势：核心管理团队均具有多年的行业经验，长期服务于行业内的全球知名企业，并伴随着客户的成长而不断发展壮大</p> <p>（四）稳定的客户关系优势：老客户重复下订单的比率较高；合作的客户多为细分行业的龙头企业和产业链上下游知名企业</p> <p>（五）产业多元化、地域布局优势：境内服务范围辐射长三角、珠三角区域，设立营销网点直面客户，快速对接贴近服务；布局越南、泰国、印尼、马来西亚等东南亚地区，熟悉当地法规要求，累积丰富的厂务建置经验，提供在地化服务</p>
	<p>问题 8. 请问公司上半年地区毛利率下降的主要原因，下半年会不会有所改善？</p>

	<p>答：毛利率下降主要是因为行业竞争激烈，尤其国内更加明显，导致国内承接项目的利润降低；公司管理层积极调整营运策略，降本增效，并在毛利率较高的二次配工程领域及竞争优势明显的东南亚地区持续发力，已取得初步成效，预计下降趋势将有所改善。</p>
	<p>问题 9. 公司怎么看待海外市场的未来需求？ 答：随着全球化的深入和产业链的转移，海外市场的发展机遇在不断增长，东南亚市场发展潜力较大。公司依托在东南亚地区的广泛布局优势，通过在地化的员工聘用与教育训练养成，熟悉当地的海关、税务等各项政策法规，建立稳定的供应链体系，2024 年上半年境外营业收入稳步增长，公司乐观看待境外业绩的未来成长空间。</p>
	<p>问题 10. 公司上半年的经营业绩并不理想，公司有没有制定一些措施提升一下业绩？ 答：2024 年下半年公司祭出五大经营方针，携子公司共同迈向国际化发展，主要包括： 1、强化 ESG 永续发展理念：持续将公司治理、企业文化理念深化于每位员工，推动公司的长期可持续发展； 2、优化工程技术与提供多元化服务：在深耕核心业务的同时，不断提升工程技术能力，并提供多元化和多工程整合服务，同时利用核心技术协助公司与主要客户一同实现碳中和的目标； 3、拓展市场与提高投资效益：在深化既有客户关系的基础上，积极开拓新客户，拓展多区域业务，并通过产业整合扩大公司业务版图，提高股东的投资回报率； 4、增加国际合作与提高技术服务能力：通过与国际合作伙伴合作，提高在绿色能源和环保技术方面的专业能力，并扩展生物、制药和医疗行业的专业服务； 5、培养多元化人才与管理团队：延揽多专业领域人才，并积极培养经营管理团队，确保公司具备长远发展的领导力和创新力。</p>
	<p>问题 11. 公司 2024 年预计完成多少业绩？ 答：公司已在 2023 年度股东大会会议资料中披露公司 2024 年度的预计营业收入将增长 5%-10%，公司将依照预期目标努力执行。</p>
	<p>问题 12. 公司海外项目管理是国内外派还是本地招人？ 答：海外项目管理主要依靠当地固有的经营团队，必要时，由总部根据项目的执行情况适当安排人力进行外派支援。</p>
	<p>问题 13. 海外客户主要是哪些类型？公司在海外市场有何先发优势？ 答：越南主要聚集精密制造业客户，泰国主要是 PCB 客户，马来西亚等地以半导体产业客户居多。公司的先发优势主要集中在海外经营多年，已建立在地化的专业项目管理团队，厂务建置经验丰富，熟悉当地法规要求等方面。</p>

	<p>问题 14. 海外订单情况？转化收入周期为何？</p> <p>答：公司 2024 年半年度在手订单根据区域划分，境内占比 62.36%，境外占比 37.64%，境外占比首次超过 35%以上，增速明显。海外订单转化为收入的周期与国内相比略有延迟，绝大多数工案仍能在 9-12 个月陆续确认大部分收入（不考虑二次配项目）。</p>
日期	2024 年 8 月汇总