

证券代码：603163

证券简称：圣晖集成

编号：2024-006

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 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	中邮证券、东北证券、长江证券、华泰证券、国盛证券、国海证券、德邦证券、华夏久盈、诺安基金、光大保德信、国泰基金、国信证券
活动时间	2024年12月17日~12月30日
地点	圣晖集成办公室
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、证券代表高杰杰女士
问答交流主要内容介绍	<p>问题 1. 根据公司的定期报告可以看出毛利率有下降的趋势,请问毛利率下滑的主要原因是什么? 未来公司承接项目的毛利率会是什么样的走势?</p> <p>答: 国外市场的毛利率变化不大, 国内毛利率下降的原因主要跟国内市场竞争的激烈程度以及公司内部动态决策有关系, 成本管控、技术水平、项目现场管理能力以及客户群体等因素也会在一定程度上影响毛利率的变化情况。</p> <p>公司内部对于承接项目的毛利率设置底线要求, 会更加精进成本管控, 提高管理能力, 希望用合适的价格提供优质的产品和服务, 公司积极争取将整体毛利率维持与既往持平或小幅变动。</p> <p>问题 2. 我们了解到, 公司在台湾的母公司也从事类似的工程业务, 想请问双方在业务区域上是如何划分的, 是否存在潜在的利益冲突?</p> <p>答: 母公司台湾圣晖从事洁净室相关业务的主要区域始终为中国台湾地区, 服务对象主要为中国台湾地区客户; 圣晖集成从事业务的主要区域为中国大陆地区及东南亚地区, 公司与母公</p>

	<p>司双方都将严格依照《避免同业竞争承诺》约定的相关事宜履行承诺。</p>
	<p>问题 3. 台资股东的背景会对公司的业务有影响吗？ 答：没有影响。</p>
	<p>问题 4. 海外工案一般采用哪种货币方式进行结算？结转周期与国内相比是否有差异？ 答：目前公司承接的海外工程项目的结算通常使用当地货币或者美元与当地货币相结合的形式。 国内的项目订单转化为收入的时间一般需要 6-9 个月，国外的项目因为受各种外部环境因素的影响，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 个月内陆续确认大部分收入（不考虑二次配项目）。</p>
	<p>问题 5. 海外项目的毛利率与国内相比高多少？比国内高的原因是什么？ 答：项目的毛利率主要受到业主粘性、业主所在行业、竞标情况、市场行情和原材料成本等多种因素的影响，与项目所处的地理区域并没有明显的相关性。通常情况下，单一合同金额越大，市场竞争越激烈，毛利率则相对较低。</p>
	<p>问题 6. 客户的结算方式通常为何？工程过程中的垫资情况如何，是自有资金还是贷款？ 答：①因项目不同，合同签署条件不同，每份合同的付款条件也有所差异，一般来说如果有预付款的合同，预付款比例约为5%-10%，85%进度款，5%完工款，5%验收款，5%保固款，一般保固两年，每年2.5%比例回收。②垫资情况：在洁净室工程行业中，客户通常根据工程完成进度来结算工程款。然而，客户的付款进度与公司支付采购款和垫付项目资金的进度并不一致，导致公司在施工建设过程中需要大量的周转资金。由于公司所处行业的特点，固定资产占比较小，融资渠道和规模相对有限，流动资产中的应收账款和存货占款周期相对较长。这一特性决定了公司日常经营需要投入前期铺垫资金。公司财务状况良好，能够以自有资金进行资金周转，并且还能留出部分资金用于理财，确保资金的高效利用和财务的稳健运营。</p>
	<p>问题 7. 新员工通常需要多长时间才能达到稳定的产能？明年是否有人员扩张规划？ 答：通常校招入职的新员工 2-3 年后能够达到稳定的产能。人员的增长要与公司的营收、业绩等关键指标保持一定的配比。通过优化人员结构，引入新的、更有能力和潜力的员工，同时去除不达标的人员，公司旨在达到更优的产能和更高的业绩。</p>
	<p>问题 8. 现有人员和技术、或者一些客户因素是否会制约海外业务的发展？ 答：现有人员和技术、或者一些客户因素并没有制约公司海外业务的发展。虽然在拓展海外业务的过程中，可能会面临一些</p>

	<p>挑战，比如当地配套产业工人短缺，行业竞争加剧等，公司一直都在采取积极有效的措施（加速人员调配，提升竞争优势等）旨在克服这些障碍，促进海外业务的持续增长。</p> <p>问题 9. 公司在马来西亚有没有新的业务进展？ 答：大部分客户都在持续跟踪中，如果有进一步的业务进展，我们将会根据信息披露的要求及时履行信息披露义务，大家可以关注公司的定期报告。</p> <p>问题 10. 越来越多的竞争者去往海外扩张，对公司有哪些方面的影响，海外项目的毛利率会不会因此有所下降？ 答：陆续进入海外市场的竞争者确实给公司带来了一些挑战。这些挑战主要体现在市场份额的分散和可能引发的价格战上。公司利用多年积累的海外营运经验，在营运策略、成本结构、技术、人员等方面的优势，有效应对了这些挑战，我们也会在东南亚市场持续发力，我们认为短期内不会对海外项目的毛利率造成明显的影响。</p> <p>问题 11. 董秘您认为未来这个产业的发展趋势是怎么样的？ 答：①国内市场尽管面临经济下行的压力，但伴随着政府推出的一系列稳增长政策和措施有望为市场带来一定的支撑。随着市场参与者的增加，竞争也将更加热烈，价格和技术的竞争可能会更加明显。②印尼、越南、泰国等国家经济增长稳定，对外资具有较强的吸引力。虽然东南亚市场的竞争也在加剧，但通过有效的市场定位和成本控制，企业仍有可能保持相对稳定的利润率。</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 12 月汇总</p>