

证券代码：603163

公司简称：圣晖集成

编号：2025-002

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

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 2025 年半年度业绩说明会”的投资者、广发证券、圆信永丰、源乘投资、安华农业保险、鹏华基金、泓德基金、恒大人寿、浙商资管、国融基金、东盈投资、途灵资产、长江证券、华泰证券、方正证券、天风证券、东吴证券、国信证券、中信证券、国盛资管、申万资管、昱奕资产、建信基金、华夏久盈
活动时间	2025 年 8 月 8 日、2025 年 8 月 22 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、工程副总张金保先生、财务总监萧静霞女士、独立董事董炳和先生、刘铁华女士、刘琼先生、IR 经理黄雅萍女士
问答交流主要内容介绍	<p>问题 1. 最近在大盘不断上涨的情形中。公司当前股价平平淡淡。您觉得公司是否反映了公司的业绩积极因素，忽略了哪些潜在价值，例如海外布局的稀缺性、订单转化潜力？管理层认为提振股价、提升公司市场形象最关键的工作是什么？管理层对于提升股价有没有信心？有没有回购的计划等？</p> <p>答：股价波动受二级市场等各项因素影响，但我们认为公司向好经营的基本面并没有发生变化。公司以超前战略眼光布局东南亚市场，构建起同业领先的跨国经营体系。自 2007 年起实施“东南亚本土化战略”，实现多点布局，依托苏州总部二十余年沉淀的工程管理经验体系，通过“标准化输出+本土化改造”双轨机制，构建跨国产能协</p>

同网络，实现项目全周期无障碍沟通，有效规避贸易壁垒，确保项目交付周期。

公司管理层认为提振股价的关键在于持续强化经营实效，加强海外市场开发，将订单优势转化为切实业绩，同时加强市场沟通，让投资者更清晰的了解公司技术壁垒与成长逻辑。我们对未来发展保持乐观审慎的态度，公司是否开展回购，将基于法规及公司业务需求适时评估。

问题 2. 公司为高科技产业提供洁净室系统集成整体解决方案，并服务众多知名企业。请问公司的技术壁垒和研发投入重点是什么？如何保持技术的先进性以适应下游产业的快速迭代？

答：高端电子行业的高科技厂房投资金额巨大，对洁净室的稳定性要求高，为了降低投资风险、降低成本以及保证产品良率，业主通常会选择经验丰富且有施作业绩、行业领先的工程服务企业进行合作。在半导体、电子制造、光电显示等高科技产业的快速迭代与升级浪潮中，圣晖作为系统集成企业始终与客户紧密携手，深度参与客户的成长历程。从技术突破到产能扩张，从工艺优化到智能化转型，公司凭借专业的技术团队、灵活的解决方案和高效的服务体系，为客户量身打造契合其发展战略的系统集成服务，助力客户在激烈的市场竞争中抢占先机。

公司以培植企业核心竞争力为出发点，采用自主研发、产学研合作等多种研发模式，完善内部研发体系建设。公司聚焦行业痛点，以“智能化、绿色化、高端化”为导向，通过高效空气净化技术研究、智能洁净室管理系统、洁净室绿色建筑材料研究、洁净室节能技术研究等重点研发项目的实施，为客户提供更加高效、稳定、环保和便捷的洁净室解决方案。截至 2024 年末，公司知识产权储备共计 68 项，其中发明专利 11 项，实用新型专利 57 项，年度专利授权量同比增加，成功构筑起坚实的技术护城河。

公司持续深化人才梯队建设，聚焦基层管理干部与核心骨干人才培养体系建设，通过法律风控、成本精算等专业领域的系统化培训，

	<p>提升团队精益管理水平和项目全周期管控能力，为企业高质量发展注入创新动能，持续强化行业核心竞争力。同时，依托“内部晋升+专业引进”的人才培养机制，公司中层管理团队稳定性居行业前列，10年以上从业经验员工近百人，保障了工程技术服务的延续性和迭代创新能力。</p>
	<p>问题 3. 海外业务占比高意味着面临更多的汇率风险。请问公司有哪些有效的汇率风险管理工具或策略，例如套期保值，来减少汇兑损益对净利润的冲击？</p> <p>答：圣晖集成高度重视汇率风险管理，并已建立有效的应对机制以降低汇兑波动对经营业绩的影响，主要包括与银行建立外汇避险的额度，以供需要时进行避险；采用跨境人民币结算，在东南亚等地区的进口业务中，积极推动以人民币进行跨境结算，规避区域货币与美元间汇率波动带来的衍生风险。通过这些结构性安排与主动管理，公司致力于提升汇率风险的应对能力，增强盈利能力与财务表现的稳定性。</p>
	<p>问题 4. 面对激烈的市场竞争，圣晖集成的核心竞争优势具体体现在哪些方面，是技术、项目管理、客户关系还是品牌？与台湾圣晖有什么关系？台湾圣晖最近股价暴涨</p> <p>答：公司的核心竞争优势在于：①全球化布局：业务覆盖半导体、精密制造、光电面板等多行业，辐射国内三大经济带及东南亚，具备国内外协同实施能力。②品质与口碑：专注高端洁净室工程，与行业头部客户长期合作，以高质量交付建立信任。③专业的团队：拥有经验丰富的技术与管理团队，核心人员平均从业超15年，保障项目持续创新与稳定交付。④稳健的资金：财务结构健康，融资渠道通畅，具备支撑大型项目所需的资金实力。台湾圣晖是圣晖集成的间接控股股东，透过圣晖国际间接持有圣晖集成65%的股份。</p>
	<p>问题 5. 公司近期联合中标 11.01 亿元重大洁净机电工程项目。请问这类大型项目对公司的技术、管理和资金分别提出了哪些新要求？公司是否具备成功交付超大项目的经验及风险管理能力？</p>

答:这类大型项目技术上需实现更高精度的环境控制与多系统集成,管理上需具备高效的多方协同和跨区域资源调配能力。公司凭借在洁净室系统集成服务领域 20 多年来的经验积累及自身充足的资金支持 and 成熟的供应链整合能力,已具备承接和交付此类重大项目的综合实力。

问题 6. 半导体行业 IC 半导体收入同比下降 16.53%,需求似乎疲软,但精密制造增长 165.15%,其他业务增长 185.71%。请问公司如何看待下游不同行业需求分化的趋势?将如何调整业务重心以抓住增长最快的市场?

答:下游行业分化是产业升级与国产替代进程中的正常现象。公司在国内主要聚焦于半导体全产业链客户,境外以因应产业链外移的精密制造行业客户为主。“圣晖”作为洁净室工程领域最具竞争力的企业之一,公司专注为高科技产业提供洁净室系统集成整体解决方案,是国内工程业者中少数能同时跨足不同产业领域、不同国家区域皆拥有工程承揽实绩的工程服务公司。公司以一站式服务整合洁净室系统集成产业链资源,凭借领先的专业技术、优质的在地化服务、精细的项目管理能力、永续的营运发展策略,持续深化“多客户、多产业、多工种、多区域”的发展布局,充分发挥「国际化、差异化、多角化」的竞争优势。公司持续关怀客户需求,巩固既有客户,并不断地开发新客户、新产业,积极拓展 AI 上下游相关、半导体全产业链、数据中心、高校产学研基地实验室等领域客户,以维持公司业务与获利稳定成长。

问题 7. 公司在手订单高达 28.13 亿元,同比增长 69.24%,新签订单 22.51 亿元,同比增长 70.30%,订单情况非常充沛。请问这些订单预计何时转化为收入?公司目前的产能和执行能力能否保障这些订单按时高效交付?订单是未来收入的先行指标,明确订单转化节奏和交付能力,能让投资者对公司今明两年的业绩增长更有信心。

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。不考虑二次配项目的情况下（二次配业务收入转化情况可能会受到业主方机台分批到货的影响），国内订单一般在 6-9 个月内可以确认大部分收入，海外订单转化为收入的时间较国内略有延迟，大部分订单可以在 9-12 个月内陆续确认大部分收入。个别大型或复杂度较高的项目，受体量及执行条款影响，完整收入确认可能延续至 1-2 年，实际转化节奏将严格依据项目进度、行业特性及合同具体约定分期实现。

圣晖作为一家专注于为高科技产业提供洁净室系统集成整体解决方案，能同时跨足不同产业领域、不同国家区域皆拥有工程承揽实绩的工程服务公司，经过二十余年的深耕发展，已构建起具有行业穿透力的复合型管理团队。核心管理层平均从业年限超过 15 年，长期深度参与半导体、光电显示等战略性新兴产业头部客户的项目建设，在服务客户的过程中形成了对洁净室工程行业全生命周期的深刻认知，具备跨行业技术整合与前瞻性布局能力。公司有信心也有能力保障订单的顺利交付。

问题 8. 业绩增长很高，利润增长很低，这个是什么原因？

答：这一现象主要是因策略性接案金额较大且毛利率较低，海外个别大项目成本投入但合同金额尚未确认，利润状况将在取得合同后显现。

问题 9. 毛利率同比下降 3.53 个百分点，上半年仅为 10%，主要原因是个别策略性接案及大项目拉低。请问这些低毛利项目的影响是阶段性的还是长期的？公司将采取哪些具体措施，例如优化订单结构、成本控制等，来提升整体盈利能力？目前利润增速为 9.63%，远低于营收增速 39.04%，毛利率下滑是核心问题。希望管理层能给出清晰的改善路径和时间表。

答：公司毛利率下降是因策略性接案金额较大导致，毛利率受业主粘性、业主行业、竞标情况等因素影响，单一合同金额越大，竞争愈加激烈，毛利率相对较低，该现象属于阶段性的。公司未来将通过加强项目评审及成本管控，持续提升整体盈利表现。

问题 10. 海外收入呈现爆发式增长，同比增长 191.58%，且占比首次超过国内。请问驱动这一增长的因素有哪些？这种高增长态势在未来几个季度是否能够持续？公司有何具体策略来巩固和扩大海外市场优势？这对于判断公司未来收入增长的持续性和稳定性至关重要，也是市场看好公司估值提升的关键因素。

答：公司海外收入首次超过国内，主要得益于三大因素：前瞻性的区域布局、优势技术跨区域复制、及国际产业转移机遇。公司早在 2008 年即开始深耕东南亚市场，于越南、马来西亚、印尼等地设立子公司，深入理解当地法规政策与客户需求，形成了较强的属地化服务能力。同时，公司将国内成熟的高标准洁净室技术体系成功应用于海外客户，有效把握了半导体、精密制造等产业链向东南亚转移带来的持续建厂需求。我们乐观看待未来业务增长的可持续性。

为巩固和扩大海外优势，公司明确执行以下策略：①强化属地化运营，增强当地供应链、工程团队和技术服务能力，提升响应速度和客户粘性；②推动技术和服务标准化输出，将国内经过验证的洁净室模块化建造和节能技术体系持续导入海外项目，提质增效；③聚焦关键行业和大客户，紧密跟随国际产业转移趋势，深化与半导体、高端制造及国际头部企业的战略合作。

问题 11. 请问，公司和苏州冠礼是什么关系？是否存在同业竞争？公司有没有打算进入半导体行业？

答：公司和苏州冠礼同属于台湾圣晖控制项下的子公司，圣晖集成主营业务是为 IC 半导体、光电等高科技电子产业及食品医药、云计算中心等相关领域的建厂工程提供洁净室工程、机电工程等服务，具备“工程施工设计+采购+施工+维护”能力，服务内容涵盖洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、工程施工、工程管理及维护服务等。冠礼是半导体行业相关设备制造业，与公司不存在同业竞争。

问题 12. 您好，请详细介绍一下公司与台湾圣晖在业务上的关系，台湾圣晖上半年主营收入里包含了公司的收入？建议公司收购其半导体业务！

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。圣晖集成作为台湾圣晖间接控制的子公司，营业收入已包含在台湾圣晖上半年主营收入中。在业务发展方面，公司目前不涉及对母公司或其他关联方半导体业务的收购安排。

问题 13. 请问，公司一季度业绩大幅度增长而中报才增长百分之九实在是令人有点失望，管理层如何看待下半年发展形势？台湾圣晖网站所说集团发展势头很好，公司和台湾圣晖是否存才同业竞争？

答：在全球人工智能技术加速迭代的背景下，国际半导体巨头及云端服务供应商持续加码资本支出布局，战略性推进先进制程研发。这一轮技术革新浪潮正带动半导体全产业链协同发展，从上游的大尺寸硅片及特种半导体材料制备，到核心制程设备与先进封装测试技术突破，乃至下游 SMT 精密组装环节，各细分领域均呈现需求增长态势。在 AI 大模型快速迭代与广泛应用，以及汽车电动化/智能化等大浪潮下，服务器、汽车 PCB 将迎来量价齐升机遇。PCB 整体需求保持上升趋势。公司服务的下游行业包括 IC 半导体、电子元器件、光电面板、医药生技、食品饮料等行业，其中以 IC 半导体、光电面板、精密制造等为代表的高科技产业客户是公司的主要服务对象。下游行业的蓬勃发展也为洁净室工程行业带来了巨大的成长空间。我们乐观审慎的看待下半年发展趋势。圣晖集成是上市前已与台湾圣晖就同业问题签署《避免同业竞争承诺》，以地域划分双方营业区域，不存在同业竞争。

问题 14. 请问，台湾圣晖股价已经折合人民币将近 150 元了，公司领导认为股价差距为什么会这么大呢？半年报所谓的大项目导致毛利率下降的趋势是否在下半年会有所好转？公司将来是否会收购圣晖旗下半导体业务？

答：台股与 A 股市场环境及投资者结构不同，单纯股价对比意义有

限，台湾圣晖股价受益于 AI 产业发展的趋势带动上升态势明显。公司仍然致力于用稳健经营的业绩、持续增长的分红政策积极回报股东。毛利率波动属经营过程中的正常现象，随着新订单效益释放，毛利率下降趋势或将有所改善。未来，公司将持续聚焦半导体全产业链客户，为高端制造业提供洁净室系统集成服务。

问题 15. 洁净室的行业下行周期贵公司预计什么时候会到来，面对下行周期贵公司是否做好了充分的准备，贵公司怎么面对利用行业下行周期强化区域地位？

答：从中长期看，在国家对半导体产业的大力扶持和国产替代加速推进的背景下，公司洁净室工程服务所依托的核心下游行业仍将保持稳健增长。我们对未来 2-3 年半导体市场的发展保持积极乐观的态度。

问题 16. 陈董辛苦了。请问目前公司在手订单的规模和可见度如何？是否足以支撑未来几个季度的持续增长？

答：公司在手订单余额 28.13 亿元（未含税），较上年同期增长 69.24%。上半年新签订单 22.51 亿元（未含税），较去年同期增长 70.30%；充足的存量订单有望支撑公司业绩稳步增长。

问题 17. 公司提出“多客户、多产业、多区域”战略，并在 AI、数据中心等领域积极拓展。请问未来 3-5 年，公司最看好的增长点是什么？是否有并购或合作计划？

答：公司在国内仍然持续聚焦半导体全产业链客户，在海外密切关注精密制造、PCB、半导体产业发展趋势。并购需要综合多方面的因素。如果未来有合适的收并购机会，且符合公司的战略规划、能够与公司现有业务形成协同效应，并有利于提升股东价值，我们都会认真地进行评估和考量，审慎地做出每一个决策，并按相关法律法规和监管要求及时向投资者披露相关信息。

问题 18. 公司提出中期分红 1500 万元，上市以来累计分红 2.2 亿元。未来是否考虑提高分红比例或频率，以增强投资者信心？

答：公司持续回报股东的初衷始终如一，公司利润分配需综合考虑实际经营情况和未来发展资金需求等，具体分配方案请关注公司发布的相关公告。

问题 19. 公司在手订单余额 28.13 亿元，新签订单 22.51 亿元，均实现大幅增长。请问这些订单中，来自半导体、精密制造等核心行业的占比如何？预计何时可转化为收入？

答：公司在手订单余额为 28.13 亿元（未含税），其中 IC 半导体行业在手订单余额为 11.36 亿元（未含税），精密制造行业在手订单余额为 5.69 亿元（未含税）。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。不考虑二次配项目的

	<p>情况下（二次配业务收入转化情况可能会受到业主方机台分批到货的影响），国内订单一般在 6-9 个月内可以确认大部分收入，海外订单转化为收入的时间较国内略有延迟，大部分订单可以在 9-12 个月内陆续确认大部分收入。个别大型或复杂度较高的项目，受体量及执行条款影响，完整收入确认可能延续至 1-2 年，实际转化节奏将严格依据项目进度、行业特性及合同具体约定分期实现。</p>
	<p>问题 20. 公司对下半年业绩的整体展望如何？是否有信心实现营收和利润的持续高速增长？</p> <p>答：伴随着产业的发展趋势、国家政策驱动、业务发展规划及公司治理的不断推进，公司继续秉持“多客户、多产业、多工种、多区域”的发展策略，导入 ESG 发展理念，围绕洁净室工程服务为主营业务，以服务高科技产业为核心，以满足客户需求为导向，以技术与研发为支撑，以环保节能为方向，贯彻绿色节能工程理念，形成自主创新研发能力，通过“产”、“销”、“人”、“发”、“财”五步走的发展路线，助力公司成长。</p>
	<p>问题 21. 随着业绩增长，公司是否会考虑更积极的股东回报，比如提升分红比例或开展股份回购？</p> <p>答：自 2022 年上市以来，公司累计派发现金红利 2.2 亿元，现金分红比例逐年攀升，并将在 2025 年首次开展中期分红，持续为支持公司发展之各位股东提供稳定的分红回报，共享公司高质量发展成果。公司持续回报股东的初衷始终如一，公司利润分配需综合考虑实际经营情况和未来发展资金需求等，具体分配方案请关注公司发布的相关公告。</p>
	<p>问题 22. 面对快速增长的需求，公司现有产能和交付能力是否足以支撑？未来是否有扩产或效率提升的计划？</p> <p>答：圣晖作为一家专注于为高科技产业提供洁净室系统集成整体解决方案，能同时跨足不同产业领域、不同国家区域皆拥有工程承揽实绩的工程服务公司，经过二十余年的深耕发展，已构建起具有行业穿透力的复合型管理团队。核心管理层平均从业年限超过 15 年，长期深度参与半导体、光电显示等战略性新兴产业头部客户的项目建设，在服务客户的过程中形成了对洁净室工程行业全生命周期的深刻认知，具备跨行业技术整合与前瞻性布局能力。公司有信心也有能力保障订单的顺利交付。</p>
	<p>问题 23. 目前公司在手订单规模如何？下半年是否能够保证订单持续落地，从而维持较高的增长？</p> <p>答：截止 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单余额 28.13 亿元(未含税)，较上年同期增长 69.24%。圣晖作为一家专注于为高科技产业提供洁净室系统集成整体解决方案，能同时跨足不同产业领域、不同国家区域皆拥有工程承揽实绩的工程服务公司，经过二十余年的深耕发展，已构建起具有行业穿透力的复合型管理团队。核心管理层平均从业年限超过 15 年，长期深度参与半导体、光电显示等战略性新兴产业头部客户的项目建设、具备跨行技术整合与前瞻性布局能力。公司有信心也有能力保障订单的顺利交付。</p>

	<p>问题 24. 请问 A 股圣晖集成与台湾母公司在业务上是否高度协同？未来几个月的业绩趋势是否会和母公司保持一致？</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，公司与母公司双方都将严格按照《避免同业竞争承诺》约定的相关事宜履行承诺。在业务发展方面，双方独立地在各自区域开展经营活动，业绩趋势视各自经营情况而定。</p>
	<p>问题 25. 二季度单季营收增速较高，但净利润增速不及营收，而 7 月单月利润却大幅改善，请问造成差异的原因是什么？</p> <p>答： 公司尚未公布第三季度经营状况，具体经营数据请以公司公告为准。</p>
	<p>问题 26. 请问，公司和苏州冠礼是什么关系？是否存在同业竞争？公司有没有打算进入半导体行业？</p> <p>答： 公司和苏州冠礼同属于台湾圣晖控制项下的子公司，圣晖集成主营业务是为 IC 半导体、光电等高科技电子产业及食品医药、云计算中心等相关领域的建厂工程提供洁净室工程、机电工程等服务，具备“工程施工设计+采购+施工+维护”能力，服务内容涵盖洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、工程施工、工程管理及维护服务等。冠礼是半导体行业相关设备制造业，与公司不存在同业竞争。</p>
	<p>问题 27. 公司近阶段的利润水平是否出现明显改善？如果有，主要是毛利率提升、费用率下降，还是订单结构优化所带来的？</p> <p>答： 公司毛利率下降是因策略性接案金额较大导致，毛利率受业主粘性、业主行业、竞标情况等因素影响，单一合同金额越大，竞争愈加激烈，毛利率相对较低，该现象属于阶段性的。公司未来将通过加强项目评审及成本管控，持续提升整体盈利表现。</p>
	<p>问题 28. 请问，公司一季度业绩大幅度增长而中报才增长百分之九实在是令人有点失望，管理层如何看待下半年发展形势？台湾圣晖网站所说集团发展势头很好，公司和台湾圣晖是否存才同业竞争？</p> <p>答： 在全球人工智能技术加速迭代的背景下，国际半导体巨头及云端服务供应商持续加码资本支出布局，战略性推进先进制程研发。这一轮技术革新浪潮正带动半导体全产业链协同发展，从上游的大尺寸硅片及特种半导体材料制备，到核心制程设备与先进封装测试技术突破，乃至下游 SMT 精密组装环节，各细分领域均呈现需求增长态势。在 AI 大模型快速迭代与广泛应用，以及汽车电动化/智能化等大浪潮下，服务器、汽车 PCB 将迎来量价齐升机遇。PCB 整体需求保持上升趋势。公司服务的下游行业包括 IC 半导体、电子元器件、光电面板、医药生技、食品饮料等行业，其中以 IC 半导体、光电面板、精密制造等为代表的高科技产业客户是公司的主要服务对象。下游行业的蓬勃发展也为洁净室工程行业带来了巨大的成长空间。我们乐观审慎的看待下半年发展趋势。圣晖集成是上市前已与台湾圣晖就同业问题签署《避免同业竞争承诺》，以地域划分双方营业区域，不存在同业竞争。</p>

	<p>问题 29. 请问，台湾圣晖股价已经折合人民币将近 150 元了，公司领导认为股价差距为什么会这么大呢？半年报所谓的大项目导致毛利率下降的趋势是否在下半年会有所好转？公司将来是否会收购圣晖旗下半导体业务？</p> <p>答：台股与 A 股市场环境及投资者结构不同，单纯股价对比意义有限，台湾圣晖股价受益于 AI 产业发展的趋势带动上升态势明显。公司仍然致力于用稳健经营的业绩、持续增长的分红政策积极回报股东。毛利率波动属经营过程中的正常现象，随着新订单效益释放，毛利率下降趋势或将有所改善。未来，公司将持续聚焦半导体全产业链客户，为高端制造业提供洁净室系统集成服务。</p>
	<p>问题 30. 台湾母公司 7 月营收与净利大幅增长，请问 A 股圣晖集成 7 月的经营数据表现如何？是否也出现了类似的高速增长？</p> <p>答：公司尚未公布第三季度经营状况，具体经营数据请以公司公告为准。</p>
	<p>问题 31. 请问公司管理层是否有具体举措来提升资本市场的认可度？例如投资者关系建设、股东回报、稳定股价的措施？</p> <p>答：公司将通过夯实经营业绩、规范公司运作、加强投资者关系管理、提升股东回报等举措，进一步提升公司价值和资本市场形象。</p>
	<p>问题 32. 请领导们回答我预征集时的问题吧，谢谢！</p> <p>答：您的预征集问题我们已经收到并已回复。</p>
	<p>问题 33. 关于海外毛利率及战略订单结转情况</p> <p>答：当前海外业务毛利率阶段性承压，主要源于个别大项目的合同外变更成本尚未完成议价确认。公司正通过价格追加协商、价值工程优化等积极举措，预计随着第三、四季度结算推进，相关变更条款将逐步达成一致，年底前海外毛利率有望实现修复。这一临时性因素不会对业务形成持续影响，待合同金额确认后利润状况将充分显现。</p>
	<p>问题 34. 关于海外市场订单趋势</p> <p>答：海外订单主要来源于泰国、越南和马来西亚三大重点市场。越南市场以 SMT 组装厂、PCB 客户为主，同时正跟踪越南政府引导的半导体产业项目；泰国市场方面，正在为 PCB 客户做规划设计；马来西亚市场也有新客户在跟进。整体来看海外订单趋势有望延续。</p>
	<p>问题 35. 台湾圣晖在东南亚也有布局，是否会有同业竞争的关系？</p> <p>答：圣晖集成与台湾圣晖的市场划分清晰明确：台湾圣晖专注于在中国台湾地区开展业务，中国台湾地区以外的业务市场属于圣晖集成，双方严格履行《避免同业竞争承诺》，不存在同业竞争的情况。</p>
	<p>问题 36. 印度市场由台湾圣晖去开拓的原因？</p> <p>答：因印度外商投资审批要求发生变化，经公司审慎评估后，为满足客户需求，避免培养未来潜在竞争者，排除未来公司进入印度市场之障碍，充分把握“多客户、多产业、多任务种、多区域”的发展策略给圣晖集成带来的战略机遇，维护公司及全体股东利益，根据中国证监会《上市公司监管指引第 4 号——上市公司及其相关方承诺》的相关规定和要求，台湾圣晖对原承诺的部分条款进行变更，由母公司台湾圣晖先行开展印度市场运营。</p>

台湾圣晖已做出承诺，待相关业务或资产符合注入圣晖集成或其下属企业的条件后，将在符合相关法律法规及监管规则、符合圣晖集成利益的前提下，圣晖集成有优先购买相关业务或资产的权利，能够享有台湾圣晖代为培育的成果，符合圣晖集成和全体股东的利益。

问题 37. 关于上半年减值增加的具体原因及回收情况

答：2025 年上半年，公司资产减值损失主要来自信用减值和资产减值两部分。其中，资产减值部分在本期实现冲回，而信用减值部分的计提金额较高，是整体减值损失增加的主要原因。

信用减值损失的上升，主要由于营业收入增长带动应收账款规模相应扩大。根据公司会计政策，项目开票确认应收账款后，即按既定账期计提减值准备，因此计提金额与应收账款余额呈正相关趋势。从减值损失率的变动来看，其增幅超过了应收账款及营业收入的增长幅度。这一变化主要与公司当前承接的一些大项目有关。该类项目结算周期较长，使得部分大额应收账款的账龄有所延长，阶段性推高了信用减值计提比例。

尽管当前账龄结构出现一定波动，但公司持续积极跟进回款进展。目前相关业主已明确后续付款安排，回款路径清晰，预计上述款项收回概率较高，整体风险可控。

问题 38. 请问公司报表中合同负债(含预收账款)较年初增长显著，这部分金额在后续新签项目中的占比通常为多少？以及公司对这部分合同负债转化为收入的速度和规模有何预期？

答：合同负债（含预收账款）较年初显著增长，主要源于公司在执行的大型项目中强化了预收款条款，同时多个国内项目也通过与客户的协商落实了预收机制。当前合同负债占后续承接项目比例呈现波动特征，具体比例取决于各项目合同条款的差异。从产值确认预期来看，随着项目执行推进，合同负债将逐步结转至收入，预计整体呈下降趋势，但若新增大型项目预收款到账，可能出现阶段性波动。

问题 39. 对于市场上存在的低于成本去竞标这种现象，公司认为这会是短期的现象，还是说行业会越来越卷？

答：这种现象不会成为长期趋势，行业的恶性竞争终将逐步回归理性。当前部分企业以低于成本的报价参与竞标，本质上是一种不可持续的负向循环。长期来看，真正注重可持续发展的客户将逐渐摒弃“唯低价中标”的思维模式，转而更加看重供应商的综合实力与服务能力，并倾向于选择具备长期合作价值的合作伙伴。

圣晖作为行业的重要参与者，始终坚守合理的利润底线，坚持以差异化的客户服务策略推动业务的健康、可持续发展。我们注意到，随着客户认知的不断成熟，市场竞争格局正在向更加理性的方向积极演变，行业整体的“内卷”态势有望逐步缓解。

问题 40. 公司预估下半年订单的成长趋势如何？

答：具体订单仍待后续招标流程推进和最终落地，但可以观察到，随着融资环境的逐步改善，相关行业的资本开支景气度正呈现回升态势。基于当前项目储备及客户扩产规划，公司对下半年业绩延续快速增长势头持谨慎乐观态度。尤其在半导体建厂和高端面板产线

	<p>建设领域，公司凭借深厚的技术积累和稳定的客户资源，已建立起较强的竞争优势，有望持续受益于本轮产能扩张周期。</p>
	<p>问题 41. 公司在海外的竞争优势？对于后续订单利润率的展望？ 答：公司通过早期前瞻性布局，已在海外市场建立起成熟的本地化运营体系。自 2008 年起，公司深耕东南亚市场，于越南、马来西亚、印尼等地设立子公司，深入理解当地法规政策与客户需求，形成了较强的属地化服务能力。我们与当地政府机构、劳务供应商及产业链上下游企业建立了长期稳定的合作关系，使成本控制与项目执行效率显著优于后来者。同时，公司始终以客户需求为核心，通过连续承接客户多期项目形成深度绑定。这种持续性合作不仅验证了我们的技术服务质量，更构筑了坚实的竞争壁垒。面对部分竞争对手的低价冲击，公司坚持盈利优先原则，重点维护现有优质客户群，确保项目毛利率处于健康水平。对于未来订单利润率，基于公司现有的供应链优化能力、客户粘性 & 差异化竞争策略，我们持审慎乐观态度。</p>
	<p>问题 42. 从报表上看海外整体所得税的税率相对比较高，海外是否有一些优惠减免政策？ 答：公司当前在所有海外辖区的税务操作均全面履行本地法定义务，未适用任何特殊税收优惠制度，实际税负率与当地基准法定税率保持一致。管理层已建立常态化的税务政策监测机制，惟迄今并未发现任何可能对本公司未来税负产生重大影响的既定或拟议中的税收法规变动。</p>
	<p>问题 43. 下半年海外 PCB 业务的推进节奏如何？公司是否制定了全年具体目标？ 答：从海外 PCB 业务来看，尤其是在越南和泰国市场，我们目前正为多家客户提供前期的规划设计服务，多数项目已取得阶段性进展。预计今年 9 月至 10 月，相关工程将陆续启动招标程序。关于全年业务目标，基于内部预算及现有项目进度判断，全年预设目标的完成总体可控。</p>
	<p>问题 44. 公司在追踪的订单体量大概有多大？ 答：公司目前跟踪中的订单总体规模较大，但这主要反映的是业务跟进和市场机会的覆盖范围，并非所有跟踪项目最终都能转化为实际中标。因此，单纯强调跟踪订单数量的实际意义较为有限。从更能反映实际经营景气度的签约数据来看，下半年我们将继续积极推动各项业务的落地与签约。当前市场机会整体较为丰富，尤其对于前期由我司负责设计的项目，在后续工程发包阶段由公司承接的概率相对较高。公司对未来订单的持续转化持乐观态度。</p>
	<p>问题 45. 公司上半年整体费用改善幅度很大，后续的趋势？ 答：公司的人员规模和日常运营支出总体保持稳定，能够发生的费用基本可控。因此，像研发、管理和销售等常规费用项实际上较为平稳，波动不大。上半年费用结构中变化较大的主要是财务费用，原因包括两方面：一是在执行海外工程项目过程中产生汇兑利得，对财务表现带来积极影响；二是受应收账款账龄结构变化影响，信用减值损失计提有所增加，从而推高了部分费用水平。除上述特定因</p>

	<p>素外，公司各项费用整体保持平稳，并未因业务规模扩大而出现显著增长。公司将持续强化精细化运营与成本管控，各项费用预计将继续保持稳定态势，为整体盈利能力提供有力支撑。</p>
	<p>问题 46. 公司是否有布局美国市场的计划？ 答:美国《芯片与科学法案》的深入实施预计将为洁净室工程业务提供显著增量空间。公司高度重视美国半导体市场的发展机遇，通过在半导体洁净室领域的深厚积累以及东南亚本土化成功实践，审慎评估进入美国市场的机会。</p>
	<p>问题 47. 公司是否更倾向于做半导体产业链上下游客户吗？ 答:公司具备服务半导体全产业链的成熟经验和专业能力。我们的业务覆盖了从上游的长晶、中游的晶圆制造到下游的封装测试等多个环节，我们始终对全产业链的市场机会保持高度关注。中游制造是产业的核心，投资密集，技术门槛高，我们也具备相应的技术储备。市场的具体项目机会和客户的战略选择，是决定我们每个阶段业务重心的关键因素。未来，我们将继续依托自身综合优势，积极把握全产业链带来的发展机遇。</p>
	<p>问题 48. 东南亚和美国市场分别有哪些机会？ 答:公司在东南亚和美国市场正积极把握不同的战略机遇。东南亚方面，机会主要集中在 PCB 制造、封装测试及成熟制程晶圆制造领域，这主要受全球供应链重组和产能转移驱动，终端品牌为规避关税将产能布局至泰国、越南、马来西亚等地，形成集群效应，我们正为客户提供快速响应的厂务设施解决方案，助力其迅速投产。美国市场则聚焦先进半导体制造，在《芯片法案》补贴和地缘政治因素推动下，台积电、英特尔等企业正大力投资本土先进制程产能，但该市市场面临建厂成本极高、人才短缺及严格管理等挑战，目前采取审慎评估的策略。</p>
	<p>问题 49. 东南亚市场会否像国内一样陷入激烈价格竞争？ 答:东南亚市场虽然竞争有所加剧，但短期内不会复制国内市场的激烈价格战态势。这主要源于几个关键差异：首先，东南亚客户在选择供应商时，更注重供应商资质的合规性、工程品质与长期服务能力而非低价，这使得单纯依靠价格策略的竞争难以持续；其次，当地法规与环境对供应商的要求更为严格，许多在国内市场中常见的非标操作或成本压缩手段在东南亚难以实施，客观上维持了行业的理性竞争格局；此外，经过初期市场验证，部分仅凭低价进入但无法保证质量和合规的厂商已逐步退出，市场得到一定程度的净化。因此，尽管参与者增多，但东南亚市场仍将以技术实力、项目经验和合规水平为主要竞争维度，预计将保持相对良性有序的发展状态。</p>
	<p>问题 50. 国内 PCB 产能增长周期预计多久？ 答:从当前客户规划和行业态势来看，国内 PCB 产业正迎来一轮显著的投资增长周期，预计本轮产能扩张将持续约 2 至 3 年。以某全球 PCB 龙头企业为例，其近期在国内的重大投资周期正是三年，具有较强代表性。尽管部分产能向东南亚转移，但国内 PCB 全球占比基本盘稳固。尤其伴随 AI 应用落地，其对高端 PCB 的需求远超预期，不仅体现于芯片，更延伸至服务器、终端等多层板需求，单机价值</p>

	<p>量与用量同步提升。从中长期看，行业对国内市场保持乐观。</p>
	<p>问题 51. 半导体景气周期及产能外扩趋势还能持续多久？ 答:半导体景气周期及产能外扩趋势仍将持续。AI、高性能计算和电动汽车等应用驱动芯片需求持续增长，尤其是先进制程和特色工艺。以中国台湾为例，全产业链多年来满负荷运转，未来产能仍在扩张。尽管短期可能存在波动，但中长期随着技术迭代与需求演进，半导体扩张动力仍将延续。</p>
	<p>问题 52. 国内外的项目是否主要以总包模式承接？总包模式对毛利率有何影响？ 答:国内项目主要以两种总包模式运作：一种是涵盖洁净室及外围动力站的大型机电总包，另一种是专注于洁净室内工艺管线等部分的洁净室总包。目前正积极尝试将机电与洁净室整合为总包模式，以承接规模更大的项目。毛利率水平主要由市场竞争决定，与是否总包无直接关系，关键仍在于企业自身的综合竞争力与成本控制能力。</p>
	<p>问题 53. 国内毛利率近期走势如何？国内外毛利率差异多大？随着国内项目放量，毛利率将如何变化？ 答:当前国内市场竞争仍较激烈，毛利率承压。海外个别大项目成本投入但合同金额尚未确认，利润状况将在取得合同后显现。下半年行业整体竞争环境有所改善，客户逐渐摒弃低价策略，更注重项目质量与履约能力，对毛利率的变化起到正向的影响。</p>
	<p>问题 54. 数据中心业务与公司传统业务（如封测、芯片厂）有何共同点？是否有参与国内外数据中心项目？数据中心项目的体量与传统项目相比如何？ 答:国内数据中心多采用 EPC 总包模式（含土建）。公司在海外市场正积极跟进，如去年参与了马来西亚谷歌数据中心的投标，未来将继续关注海外数据中心项目机会。数据中心的项目体量取决于机房规模与服务器数量，与传统业务体量相比差异较大。</p>
	<p>问题 55. 为何上半年营收增速快于利润增速？下半年能否改善？ 答:上半年营收增速快于利润，主要原因是公司为深化战略客户合作、巩固市场地位，承接了个别金额较大但毛利率较低的项目。这些项目竞争激烈，公司出于长期布局考虑战略性参与，对短期利润构成一定压力。此外，海外个别大项目成本投入但合同金额尚未确认，利润状况将在取得合同后显现。预计下半年随着新订单落地及行业竞争趋缓，毛利率将有所回升。</p>
	<p>问题 56. 公司近年来在 ESG（环境、社会及治理）领域主要采取了哪些重要举措？这些举措对公司运营成本构成了怎样的影响？ 答:环境（E）层面：我们设定了明确的“碳达峰、碳中和”目标及行动路径，系统性地将低碳管理贯穿于项目设计、施工及运营全过程。同时强化了对废水、废气、噪声及废弃物排放的过程管控体系，致力于对环境的影响最小化。 社会（S）层面：将员工视为最宝贵的资产，大幅加强了职业健康与安全生产培训体系，确保全覆盖与高频率。同时制定了系统的研发与创新管理制度及年度规划，通过持续的技术创新提升工程品质与</p>

	<p>安全标准。</p> <p>治理（G）层面：董事会多元化与独立性建设取得显著进展，我们明确设定了相关目标与披露机制。此外，我们颁布并严格执行了反贪污腐败政策，开通了廉洁举报通道，并要求管理层签署自律声明书，从顶层设计上巩固了公司的合规与诚信文化。</p> <p>ESG 投入对运营成本的影响难以进行精确量化。它更多体现为一项必要的管理性支出。这些投入虽无法直接转化为短期财务回报，但对提升公司形象、降低长期风险以及增强可持续发展能力具有重要的战略意义。</p> <p>问题 57. 团队是否有扩张计划？人才如何培养？留存率如何？</p> <p>答:公司目前有稳健的团队扩张计划，持续引进优秀人才，但在招聘中非常注重人员的专业匹配和综合素质。我们更倾向于从应届毕业生中系统培养人才，因为行业专业技术要求高、细节复杂，成熟工程师通常需经过 3-5 年的多类型项目锻炼才能全面胜任。在人才保留方面，公司流失率一直处于较低水平，我们通过持续赋能、清晰职业路径和长期激励来留住核心骨干，同时实行末位优化机制，保持团队整体活力与战斗力。</p> <p>问题 58. 大股东解禁后是否有减持计划？未来股权激励如何考虑？</p> <p>答:大股东目前并无减持意向。在员工激励方面，公司始终重视人才与企业的共同成长，未来将继续优化和完善长期激励机制，如有具体安排，将严格依照相关规定及时履行信息披露义务，敬请投资者关注公司后续公告。</p>
日期	2025 年 8 月汇总