

证券代码：603163

公司简称：圣晖集成

编号：2025-003

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 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	JP 摩根、东吴证券、兴全基金、新华资产、财通基金、国金证券、鹏华基金、华福证券、弘毅远方、嘉实基金、中邮基金、兴业证券、广发证券、农银汇理、天风证券、兴业基金、华安基金、国信证券、南方基金、太平养老、招商证券、财达资管、奇盛基金、博时基金、九方智投、银华基金、国盛证券、国联证券、华鑫证券、浩期资产
活动时间	2025 年 9 月 2 日、9 月 9 日、9 月 11 日、9 月 17 日、9 月 23 日、9 月 25 日
地点	圣晖集成办公室
上市公司接待人员姓名	陈志豪先生（董秘）、高杰杰女士（证代）
问答交流主要内容介绍	<p>问题 1. 公司未来在东南亚、美国等海外市场的业务拓展策略是什么？ 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的客户，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。美国市场目前处于评估阶段，具体落地节奏取决于赴美投资审批、客户投资节奏、工作签证办理政策等各项因素。</p> <p>问题 2. 公司与台积电的合作关系及在美国市场的机会如何？ 答：公司目前未直接承接台积电主体的工程项目，母公司台湾圣晖及其关联企业为其提供过服务。公司正密切关注美国台积电的扩产动态，并评估可能的业务机会，目前尚未签订任何正式订单。由于美国设厂成本高昂、贸易政策存在不确定性，公司对该市场持审慎态度，后续如有进展，也将严格遵循上市公司信息披露规定履行披露义务。</p> <p>问题 3. 马来西亚项目进展情况如何？面临的竞争对手有哪些？</p>

	<p>答:公司在马来西亚市场的业务拓展已取得阶段性进展,目前正积极参与项目的投标工作。从竞争格局来看,马来西亚市场以本地工程企业为主要参与者,它们凭借属地资源和成本优势占据一定市场份额。</p>
	<p>问题 4. 未来成长驱动主要在哪些方面? 是否有并购的规划? 答: 公司仍将围绕半导体及泛半导体、高端 PCB 及精密制造、光电面板等核心领域进行业务的扩展。AI 应用快速发展持续推动高端芯片需求,为公司在内的洁净室工程建设服务商带来丰富的业务机会。并购标的的选择需要综合考虑多方面的因素,尤其是业务的协同效应以及是否符合公司的战略发展规划等,我们会认真地进行评估和考量,审慎地做出每一个决策,如有落地的并购事项,公司也会按相关法律法规和监管要求及时向投资者披露相关信息。</p>
	<p>问题 5. 洁净室厂房从开工到交付的周期一般是多久? 答: 整个厂房的建造周期需根据项目具体情况而定,主要取决于土建工程与洁净室工程之间的衔接模式。若土建部分已完成公司仅负责洁净室系统的设计与施工的情况下,国内项目的密集执行期一般在 6-9 个月左右,海外项目的密集执行期要 9-12 个月左右;若需配合土建工程,则整体建设周期将显著延长,可能需要一年半至两年时间。</p>
	<p>问题 6. 大项目的毛利率比较低的原因是什么? 答: 毛利率水平主要由市场竞争决定,公司出于深化战略客户合作、提前布局关键市场领域以及巩固市场地位的综合考量,会策略性承接部分项目,大型项目的竞标中,客户议价能力更强,竞争更为白热化,同时项目本身在系统集成复杂度、跨区域资源调配和前期投入上要求更高,短期内会对整体毛利率构成压力。目前各项目施工正按计划执行,预计随着项目进入后期结算阶段以及新签订单结构的持续优化,整体毛利率水平有望逐步修复。</p>
	<p>问题 7. 预收款比例一般是多少? 客户通常采用的结算方式为何? 答: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%。没有预付款的情况下,常见的结算方式一般是 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。</p>
	<p>问题 8. 赴美国开展业务目前面临的瓶颈或障碍有哪些? 答: 赴美投资审批政策、配套的人员签证问题、客户的投资节奏等是公司当前需要考虑的主要问题。找到合规、高效且成本可控的运营模式,是成功开拓美国市场的关键前提。目前各项评估工作仍在推进中,最终决策的落地将严格遵循投资监管政策,并以最大化股东利益和风险可控为基本原则。</p>
	<p>问题 9. 公司预估下半年订单的成长趋势如何? 毛利率能否改善? 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</p>

较强的竞争优势，有望持续受益于本轮产能扩张周期。
对于毛利率的改善前景，公司持审慎乐观态度。随着市场竞争格局逐步趋于理性，以及公司持续优化订单结构和加强成本管控，预计未来新签订单的毛利率水平将逐步回升，整体盈利能力有望得到修复。

**问题 10. 新员工通常需要多长时间才能达到稳定的产能？是否有人
员扩张规划？**

答：通常校招入职的新员工在 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。公司始
终重视人才队伍的持续建设和长期发展，近年来保持稳健的扩招节
奏。在人才策略上，我们坚持以应届毕业生为主要招聘对象，通过
系统的培养机制帮助新人快速成长。

问题 11. 大股东 10 月解禁后，是否有减持计划？

答：公司控股股东解禁后并无减持计划。

问题 12. 美国市场的潜在业务体量有多大？

答：目前尚难以对美国市场的潜在业务体量进行量化。从宏观机遇
来看，在美国制造业回流和本土供应链重塑的背景下，其建厂需求
呈现出“全产业链迁移”的特点，不仅涵盖晶圆制造，还包括封装
测试、特殊化学品、工业气体等众多配套环节，共同构成了一个庞
大的产业生态，从理论上为工程服务提供了巨大的市场空间。然而
对公司而言，真正的业务体量并不直接取决于宏观市场规模，而更
多依赖于我们能否在自身具备服务经验和客户基础的细分领域实现
有效切入和高效执行。因此，我们对美国市场的预期是务实且分阶
段的。短期来看，业务体量将取决于首批跟随客户出海项目的落地
数量和规模；中长期则取决于我们能否在美国建立稳定的团队、适
应本地法规与成本结构，并成功由现有客户延伸拓展至新客户群体。
公司目前正进行谨慎的可行性研究，后续将根据形势变化动态调整
策略。

问题 13. 公司与汉唐、亚翔的主要区别是什么？

答：相比之下，圣晖集成的客户结构更多元，不仅服务于半导体客
户，更广泛深耕于 PCB、光电面板、精密制造等多个先进制造领域；
业务模式方面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。

**问题 14. 洁净室行业的壁垒主要在哪些方面？会不会有更多新进入
者？**

答：洁净室工程具金额较大、工程周期较长、专业要求较高、容错
率低等特点，使得客户将会谨慎选择洁净工程承包方，并在企业技
术水平、企业规模、从业经验等方面进行综合考察，在通过后方进
行合作。公司主要业务集中在高端洁净室领域，业主最为看重的是
公司是否有相关洁净室施工业务实绩，项目人员是否具有相关工程
的施工管理实绩。洁净室工程项目包括设计、规划、施工以及运营
维护等多个环节，洁净室工程行业内企业均需要取得相关资质证书

	<p>才能承揽业务，具有较高的市场准入门槛是限制其他企业进入本行业的主要政策壁垒，新进入企业难以在短时间内获得资质证书，严格的资质审核将对新进入者形成一定的壁垒。</p>
	<p>问题 15. 公司第二季度境外收入占比已超过一半，这一趋势能否持续？</p> <p>答：境内外收入结构的变化主要受大项目的执行情况和收入确认节奏影响，呈现比较明显的波动。上半年境外收入占比上升，主要是由于去年签订的海外大订单于本报告期内集中确认收入。今年上半年公司在国内市场也成功获取了新的较大金额的项目，相应收入预计将在下半年逐步实现。</p>
	<p>问题 16. 公司毛利率与哪些因素相关？国内外的毛利率差异大吗？随着国内项目放量，毛利率将如何变化？</p> <p>答：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。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 17. 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？</p> <p>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在克服这些障碍，保障海外业务的稳定发展。</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 9 月汇总</p>