

证券代码：603163

公司简称：圣晖集成

编号：2026-001

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	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	富国基金、广发基金、博时基金、国新投资、华夏基金、南方基金、华安基金、鹏华基金等多家机构共计 118 位，具体人员详见附表
活动时间	2026 年 1 月 15 日、21 日 、1 月 23 日、1 月 27 日
地点	圣晖集成办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈志豪先生、台湾圣晖发言人梁钧玮先生、工程业务副总张金保先生、IR 经理黄雅萍女士、证券事务代表高杰杰女士、
问答交流主要内容介绍	<p>问题 1. 台湾圣晖与台湾地区的洁净室厂务工程友商相比，竞争优势是什么？在台湾地区不同下游领域（晶圆代工、封测、IDC 等）的市场份额情况如何？</p> <p>答：台湾圣晖的竞争优势在于全球布局较广，业务覆盖中国大陆地区、中国台湾地区、泰国、马来西亚、新加坡、印度及美国，可通过跨区域人员调配支持接单需求。市场份额方面，台湾圣晖在台湾地区 AI 数据中心（AIDC）、内存、生技医药、封装客户与电子零组件领域市占率较高。</p>
	<p>问题 2. 台湾圣晖切入台积电供应商名录的时间、机缘是什么？常年合作的主要客户有哪些？</p> <p>答：台湾圣晖是其无尘室及机电安装工程建置合格供应商之一，合作契机源于其资本支出扩大，原有工程建置厂商无法完全供应，需分散供应链，台湾圣晖具备此服务能力。常年合作客户包括台湾地区主流半导体、电子系列等知名大厂。</p>
	<p>问题 3. 展望 2026-2028 年台湾地区洁净室市场空间，台湾圣晖的增长预期如何？</p> <p>答：台湾圣晖对未来三年增长持乐观预期，核心支撑因素包括：1）人力不可替代性：厂务工程现场施工（如地下多层无尘环境作业）精密性高，机器无法取代人工，人力数量决定接单能力；2）需求供</p>

	<p>给错配：专业技术人力短缺叠加市场需求旺盛，供给难以满足需求；</p> <p>3) 区域业务增长：中国大陆地区业务收入在集团所占比重将逐步拉升，海外部分地区客户需求释放。</p>
	<p><b>问题 4. 台湾圣晖与苏州圣晖在东南亚市场的项目获取是否有协作？台资客户协同方面有何安排？</b></p> <p><b>答：</b>台湾圣晖与圣晖集成严格执行避免同业竞争承诺的约束条款，双方在技术和业务上是独立的，东南亚市场的签约主体均为圣晖集成，收入归属于圣晖集成。双方在客户服务经验、业务讯息等方面会进行共通分享。</p>
	<p><b>问题 5. 台湾圣晖在美国市场的最新进展与具体规划是什么？</b></p> <p><b>答：</b>公司在美国市场的开拓已进入实质性阶段，德州子公司于 2025 年第四季度完成设立。公司的策略清晰且务实：在客户选择上，2026 年将优先聚焦于德州本地的数据中心、服务器厂商（特别是 AI 服务器供应链）等半导体产业链客户，以此为切入点深耕当地市场。在业务模式上，初期我们将与当地经验丰富的总包商建立合作，借力其本地的小包资源与供应链，我方则主要承担机电工程与无尘室部分。借由共同合作，使美国公司快速适应美国市场环境、建立本地化交付的能力。</p>
	<p><b>问题 6. 台湾圣晖及旗下子公司锐泽在美国设立子公司的背景和整体布局是什么？</b></p> <p><b>答：</b>锐泽是负责机台进驻时的二次配安装，其美国子公司设在亚利桑那州，主要负责该州所有二次配案件。台湾圣晖美国子公司则主要布局在德州，布局背景是为实现分进合击、资源整合，同时应对台湾地区人员调往美国的紧绷状况，考虑跨区人员流动性。</p>
	<p><b>问题 7. 台湾圣晖美国子公司初期计划招聘多少人员？招聘渠道和人员安排是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>台湾圣晖美国子公司的人员招聘拟通过多渠道进行：一是从台湾地区调派部分人员，二是计划由圣晖集成调派部分人员；当地内勤（法律、财务、采购等）从当地招聘支援。技术核心人员依旧掌握在台湾圣晖和圣晖集成调派的工程人员，劳力密集型工作计划由当地工程团队负责。</p>
	<p><b>问题 8. 台湾圣晖在美国是否已接洽土建分包商？承揽无尘室业务是以小包还是统包形式？在美国市场与台系工程服务公司是否存在竞争关系？</b></p> <p><b>答：</b>台湾圣晖美国子公司计划申请统包商执照，未来将朝向统包商模式接案。目前已通过其他承包商介绍接触当地土建分包商，策略上会与当地厂商合作，部分工程会分包给当地分包商。圣晖工程技术人员主要负责监工和技术监督，确保所有工作按集团 SOP 执行。能在美国市场从事工程服务的台系机电系统商有限，由于市场需求大，不存在完全的竞争关系。</p>

	<p><b>问题 9. 圣晖集成在美国项目承接中扮演什么角色？</b>  <b>答：</b>圣晖集成扮演技术资源大后勤角色，圣晖集成的工程技术人员英文沟通顺畅、诚恳度高，深受外资厂商认可，目前以技术支援为主，后续将陆续派遣人员赴美（主要仍受限于签证问题）。</p> <p><b>问题 10. 圣晖集成在国内项目承接方面是否会挑选订单、压缩低毛利订单比重？存储类客户的业务接洽情况如何？毛利率及业绩预期怎样？</b>  <b>答：</b>公司将存储类客户视为长期客户并持续接触。公司不会单纯考虑毛利率而挑选订单，会综合公司的实际情况进行案件的接洽，集团构建的战略是考虑未来资本支出，不会单压在特定区域，以保障投资人稳健回报；期待未来毛利率状况逐步改善。</p> <p><b>问题 11. 圣晖集团未来的发展战略是什么？对圣晖集成在其中的战略定位和业务发展期许是怎样的？</b>  <b>答：</b>集团未来将持续寻找并购机会，通过战略式整合，为客户提供包含无尘室、化学系统、气体与二次配系统等在内的多元服务，目标是满足客户单点或套餐式需求，增强产品线完整性与多样性。圣晖集成是集团海外地区最大的战略资源整合重心，定位为大的战略运营中心和大后勤资源，承担粮草先行的角色，通过中国大陆采购的高性价比优势，为不同区域市场提供资源调度与供应，解决客户问题。圣晖集成对集团的加成效应将持续茁壮，也在持续寻找好标的，以补充缺乏的品相、增强原物料供应稳定性。</p> <p><b>问题 12. 泰国、马来西亚、越南、新加坡在半导体和精密制造领域的侧重点有何不同？2026 年东南亚市场订单增速如何展望？</b>  <b>答：</b>各市场侧重点：泰国以 PCB 为主，越南以精密制造、PCB 和封装测试为主，新加坡和马来西亚以晶圆、封测为主。公司对 2026 年东南亚市场订单增速持乐观审慎的态度。</p> <p><b>问题 13. 公司如何看待客户赴美建厂带来的机遇？</b>  <b>答：</b>客户赴美建厂带来了由核心项目与供应链迁移共同构成的市场机遇。集团策略是会优先服务需求明确且与公司现有能力匹配度高的核心客户，以全面磨合团队、构建本地化合规交付体系，待能力通过验证后，才会争取参与更复杂的项目。</p> <p><b>问题 14. 公司目前的在手订单和区域业务结构情况如何？</b>  <b>答：</b>截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单余额为 25.38 亿元（未含税），比上年同期增长 46.28%。其中，IC 半导体行业在手订单余额为 20.46 亿元（未含税），精密制造行业在手订单余额为 3.69 亿元（未含税），光电及其他行业在手订单余额为 1.23 亿元（未含税）。公司尚未披露目前在手订单的区域分布。从前三季度的营收贡献来看，国内业务贡献约占六成，海外占四成。</p>
--	---

	<p><b>问题 15. 公司在手订单的转化周期是多久？</b></p> <p><b>答：</b>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。排除特大型工案与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。</p>
	<p><b>问题 16. 公司毛利率下滑的原因是什么？如何改善？</b></p> <p><b>答：</b>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。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><b>问题 17. 公司在海外市场特别是东南亚的竞争态势如何？公司的竞争优势在哪里？</b></p> <p><b>答：</b>公司在海外市场遇到的主要竞争者可分为三类：一是台湾同行，这是最主要的竞争群体。二是在东南亚会有一些本土的工程公司。三是部分国内的工程公司也开始陆续进入到东南亚市场。公司在海外布局早、供应链成熟、跨行业技术整合能力，覆盖半导体、PCB 等多领域的工艺理解与定制化解决方案经验；以及伴随跨国制造企业长期合作建立的客户信任基础与持续服务能力。这些差异化优势支持我们在多元化竞争中保持稳健发展。</p>
	<p><b>问题 18. 公司的市场重心会向海外倾斜吗？国内外市场利润率差异大吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司市场重心会遵循利润导向原则。公司未来在海外市场的增长将主要来自东南亚的越南、泰国和马来西亚。毛利率状况主要取决于市场竞争的激烈程度，整体而言，国外市场的毛利率会略高于国内市场。</p>
	<p><b>问题 19. 公司未来的成长驱动是什么？有没有股权激励、融资并购的规划？</b></p> <p><b>答：</b>公司对未来的成长保持乐观审慎的态度，洁净室工程行业的增长主要驱动力来自下游半导体等行业持续的资本开支与产能扩张。在人力稳健增长的背景下，增长将更多来源于订单价格的提升和业务结构的优化。公司持续关注 and 考量有关股权激励、融资并购事项，但会谨慎的选择合适时机与并购标的。</p>
	<p><b>问题 20. 公司对未来营收增长的预期以及分红政策如何？</b></p> <p><b>答：</b>工程行业特性决定了订单的能见度比较有限，目前在参与投标的项目量较多，但最终能否中标存在不确定性，因此难以给出预测。自 2022 年上市以来，公司一直坚持稳健的、相对高比例的分红派息政策，每年现金分红的比例约占合并报表归母净利润的一半以上，</p>

	公司也是首次在 2025 年中期已进行了现金分红。每年的利润分配政策会结合公司发展状况及经营所需进行变化调整。
	<b>问题 21. 公司人员结构如何？海外人力如何分布？</b> <b>答：</b> 根据公司 2024 年年度报告披露的数据，圣晖集成员工总数为 714 人，其中，工程技术人员 601 人，占比 84.17%。陆籍员工总数 480 人，港澳台籍员工 34 人，海外各子公司 200 人。海外人力主要集中于越南、泰国两地。
	<b>问题 22. 陆籍人员赴美的签证问题如何解决？</b> <b>答：</b> 人员签证目前正在办理中，初期外派计划采用“高阶工程主管+资深工程师+一般工程师”的结构，具体人数将根据签证情况动态调整。
日期	2026 年 1 月汇总

## 附件清单：参会人员名单

序号	机构名单	姓名
1	广发证券股份有限公司	耿鹏智
2	BlackRock Asset Management North Asia Limited	Xiuli Shan
3	Goldman Sachs Assets Management (HK) Ltd	Michelle Wen
4	Lingren Investment 瓴仁投资	Vivian Yu
5	PINPOINT ASSET MANAGEMENT LIMITED	zhixiang hu
6	SMAM 三井住友投资管理(香港)有限公司	杨履韬
7	UBS Oconnor	Yin Zhang
8	星泰投资管理有限公司	Sherwood Zhang
9	富国基金管理有限公司	赵年坤
10	广发基金管理有限公司	陈伟波
11	博时基金管理有限公司	谢泽林
12	国新投资有限公司	马浩翔
13	华夏基金管理有限公司	王睿智
14	南方基金管理股份有限公司	刘祎
15	华安基金管理有限公司	马丁
16	鹏华基金管理有限公司	胡颖
17	工银瑞信基金管理有限公司	许泽君
18	太平资产管理有限公司	徐磊
19	东证资管	裴政
20	融通基金管理有限公司	李琛
21	中欧基金管理有限公司	张杰
22	新华资产管理股份有限公司	郑研研
23	长江养老保险股份有限公司	王昱文
24	太平洋资产管理有限责任公司	王喆
25	中国人民养老保险有限责任公司	竺文彬
26	中信保诚资产管理有限责任公司	陈向博
27	景顺长城基金管理有限公司	田博
28	建信基金管理有限责任公司	李若兰
29	交银施罗德基金管理有限公司	郭斐
30	招商基金管理有限公司	陈西中
31	汇丰晋信基金管理有限公司	许廷全
32	摩根基金管理(中国)有限公司	王睿
33	华宝基金管理有限公司	郑恺
34	鹏扬基金管理有限公司	张勋
35	华泰柏瑞基金管理有限公司	赵楠
36	平安基金管理有限公司	王华
37	浦银安盛基金管理有限公司	楚天舒
38	前海开源基金管理有限公司	王思岳

39	天弘基金管理有限公司	邢少雄
40	信达澳亚基金管理有限公司	李琳娜
41	兴业基金管理有限公司	赵昕蒙
42	兴银基金管理有限责任公司	石亮
43	永赢基金管理有限公司	沈平虹
44	圆信永丰基金管理有限公司	马红丽
45	财通基金管理有限公司	徐婧华
46	宝盈基金管理有限公司	倪也
47	国金基金管理有限公司	范亮
48	国寿安保基金管理有限公司	韩涵
49	海富通基金管理有限公司	陈华鑫
50	华西基金管理有限责任公司	钟青松
51	光大保德信基金管理有限公司	朱烨
52	博道基金管理有限公司	钱程
53	建信养老金管理有限责任公司	刘洋
54	金鹰基金管理有限公司	方超
55	金元顺安基金管理有限公司	侯斌
56	九泰基金管理有限公司	赵万隆
57	诺德基金管理有限公司	朱明睿
58	申万菱信基金管理有限公司	刘毅男
59	新华基金管理股份有限公司	黄泓鉴
60	鑫元基金管理有限公司	季超
61	中庚基金管理有限公司	徐润齐
62	东吴人寿保险股份有限公司	杨骞
63	中加基金管理有限公司	黄晓磊
64	天治基金管理有限公司	顾申尧
65	恒生前海基金管理有限公司	胡启聪
66	先锋基金管理有限公司	吴娜
67	安华农业保险股份有限公司	张放
68	华宝信托有限责任公司	李博
69	深圳清水源投资管理有限公司	王齐
70	仁桥（北京）资产管理有限公司	史国财
71	深圳市红筹投资有限公司	侯文宽
72	陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司	刘尚
73	农银理财有限责任公司	宫语泽
74	永安财产保险股份有限公司	马步川
75	招商信诺资产管理有限公司	赵若琼
76	太平科技保险股份有限公司	崔安磊
77	东吴自营	杨默曦
78	同方自营	唐琪
79	红塔自营	严明

80	国信自营	曹嘉诚
81	招商资管	蔡霖
82	浙商自营	樊洪志
83	中金资管	金宾斌
84	闻天私募证券投资基金管理（广州）有限公司	梁悦芹
85	溪牛投资管理(北京)有限公司	马明辉
86	厦门金恒宇投资管理有限公司	贺立
87	厦门顺为有道投资管理有限公司	王祥
88	上海混沌投资（集团）有限公司	黎晓楠
89	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)	胡纪相
90	上海利幄私募基金管理有限公司	孟舒豪
91	上海南土资产管理有限公司	祖晓峰
92	上海盘京投资管理中心（有限合伙）	马欣
93	上海同犇投资管理中心（有限合伙）	龚小乐
94	上海彤源投资发展有限公司	薛凌云
95	上海新传奇私募基金管理有限公司	陈治国
96	上海涌乐私募基金管理有限公司	岳雄伟
97	上海远海私募基金管理有限公司	邵万琦
98	深圳猎投资本合伙企业(有限合伙)	骆峰
99	深圳奇盛基金管理有限公司	朱话笙
100	深圳市华安合鑫资产管理有限公司	吴函亮
101	深圳市乾图私募证券基金管理有限公司	孔辉
102	杭州斌诺资产管理有限公司	周锦波
103	佛山市东盈投资管理有限公司	周志鹏
104	广州趣丸网络科技有限公司	胡一君
105	安徽弘开投资管理有限公司	张汝升
106	北京远惟投资管理有限公司	陶明利
107	天风证券股份有限公司	柏海燕
108	宝盈基金管理有限公司	张戈
109	宝盈基金管理有限公司	吕功绩
110	宝盈基金管理有限公司	倪也
111	宝盈基金管理有限公司	游凡
112	富国基金管理有限公司	吴畏
113	富国基金管理有限公司	李峙屹
114	华泰证券股份有限公司	黄颖
115	信达澳亚基金管理有限公司	吴清宇
116	易方达基金管理有限公司	姚欢宸
117	香港 Allianz Asset Management（安联）中国	张煜
118	广发证券股份有限公司	尉凯旋