

证券代码：603163

公司简称：圣晖集成

编号：2026-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（策略会）
参与单位名称及人员姓名	Jefferies、Allianz Global Investors、Amundi Asset Management等多家机构，具体人员详见附表。
活动时间	2026年3月4日、2026年3月5日、2026年3月9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、工程副总张金保先生、财务总监萧静霞女士、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. 目前母公司在美国接单的前期准备（签证、人员派遣等）工作的完成情况怎么样？ 答：派往美国的人员签证办理按计划推进中，由于政策环境存在不确定性，公司将持续关注签证政策动态。</p> <p>问题 2. 大陆业务与东南亚业务毛利率存在差异的原因是什么？公司未来会专注海外市场吗？ 答：两个区域的毛利率差异主要取决于市场竞争的激烈程度，目前国外市场的毛利率会略高于国内市场。公司未来市场重心会遵循利润导向原则。从下游客户公布的资本开支计划来看，公司在海外市场的增长或将主要来自东南亚的越南、泰国和马来西亚地区。越南市场以 SMT 组装厂和 PCB 为主；目前已知有多家 PCB 厂商在泰国投资建厂；马来西亚市场则聚焦于封测厂和半导体晶圆厂项目。公司正在积极接洽相关业务中，期望未来海外市场的营收贡献有所提升。</p> <p>问题 3. 请问毛利率预计什么时候可以得到修复？ 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。公司将通过加强</p>

	项目评审及成本管控，逐步提升盈利表现。
	<p>问题 4. 对于一些竞争对手低价抢标的情况，公司如何应对？</p> <p>答：公司坚持长期主义策略，在降到自身底线后便不再参与。低价除了对市场造成毛利率的冲击外，也有可能带来服务和品质的缺陷，我们认为并非所有客户都会选择最低价。公司将继续深耕主业，多元化布局产业需求分散竞争压力，以深厚的技术服务底蕴、稳定的客户资源、优良的业界口碑，建立自己的竞争优势。</p>
	<p>问题 5. 公司在手订单的转化周期是多久？2026 年订单的能见度如何？</p> <p>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。通常国内订单一般在 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。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。</p>
	<p>问题 6. 公司如何看待洁净室行业的整体需求变化？</p> <p>答：人工智能及产业数字化等新一代信息技术的深度应用，叠加国内半导体产业国产化进程持续深化、自给能力稳步提升，行业整体资本开支与产能建设保持增长态势。在此背景下作为半导体制造关键基础设施的洁净室工程行业，依托下游市场需求扩张与技术升级双重驱动，迎来良好的发展机遇。从公司现在接触到的下游客户来看，行业整体需求比较旺盛，不少头部企业都有公布资本开支计划。</p>
	<p>问题 7. 公司项目的成本结构是怎样的？如何应对大宗材料价格波动？</p> <p>答：公司的项目成本结构主要基于建筑安装业，其中设备材料、劳务分包和人工成本是主要成本组成部分。公司已建立覆盖中国大陆、泰国、越南、马来西亚、印尼等多个地区的供应商网络，实施国内采购与本土供应链建设的双轨策略，提高采购响应速度和灵活性，有效抵御单一市场供应波动风险。大宗材料价格波动对成本比较有影响的主要是铜价，公司通过严格的供应商甄选和管理体系，确保原材料采购的稳定性和成本可控性，以降低价格波动对项目的影响。</p>
	<p>问题 8. 公司人均产值较同业低的原因是什么？有何提升计划？</p> <p>答：国内人均产值偏低，主要受部分大型项目处于收尾阶段、结算周期较长的影响。此阶段项目已基本无实质效益，但仍需配置专人负责验收、结算等流程。这些人员被长期占用在非增值环节，无法转移至新开工项目创造增量价值。目前公司已意识到问题核心，正围绕人员配置优化推进解决方案，重点解决收尾阶段的人力冗余问题，以提升整体资源周转效率。</p>
	<p>问题 9. 现阶段影响公司业务扩张的瓶颈是什么？</p> <p>答：洁净室工程并非简单的施工业务，其技术门槛随制程环境要求提升而显著提高。业务扩张的主要瓶颈在于人力增长能否适配，尤</p>

	<p>其是具备高端洁净室项目经验的工程师与合格的供应商团队。这类专业人才与合作伙伴需要长期培养与技术积累，无法迅速规模化复制。公司的工程技术人员主要以校招为主，通常需要经过 2-3 年的教育训练，方能实现从“能用”到“好用”，独立进行项目管理。</p> <p>问题 10. 公司在半导体晶圆厂的客户有哪些？有没有相关的业绩？ 答：公司具备半导体全产业链洁净室施工能力和施工经验，在 IC 半导体高端洁净室细分领域拥有较强的品牌影响力、成熟的项目实操经验及完善的服务体系，与下游优质头部客户建立长期稳定的战略合作关系。由于涉及客户商业秘密，公司不便透露具体合作的客户。</p> <p>问题 11. 公司如何保障未来业务的可持续性？ 答：公司始终坚持“多客户、多产业、多区域、多工种”的发展策略，多维布局。公司现有客户群体已覆盖包括半导体、PCB、封装测试、光电、传统产业等在内的多个产业领域，不同产业的资本支出周期相互补充，降低了单一行业波动带来的风险，公司业务来源具有较强的可持续性。</p> <p>问题 12. 公司在东南亚市场的竞争对手有哪些？公司跟他们相比，有哪些竞争优势？ 答：海外市场的竞争者大致可分为三类：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。 公司秉持前瞻性战略眼光，早年间便深耕东南亚核心市场，先后在越南、泰国、马来西亚、印度尼西亚等国家设立本地化子公司，搭建起完善的海外服务体系，实现技术、人力、物料的跨区域协同调配。依托属地化团队深度吃透当地政策法规、产业规范与施工环境，针对海外客户建厂投产、产线升级、洁净室维保等需求，提供本土化、定制化的洁净室工程服务，保障工程合规落地，突发问题就地处置、紧急需求快速响应，这是公司海外订单持续增长、市场影响力不断提升的核心原因。</p> <p>问题 13. 能否请公司介绍一下目前的在手订单情况？ 答：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）。</p> <p>问题 14. 公司有没有产业并购的规划？ 答：公司有在持续寻找并购机会，通过战略式整合，满足客户单点或套餐式需求，增强产品线完整性与多样性。并购标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披露相关信息。</p>
日期	2026 年 3 月汇总

附件清单：参会人员名单

序号	机构名单	姓名
1	秘银投资	董一平
2	宁波阳翔投资管理	戴溪
3	上海畅力资产	徐海
4	高毅资产	杨倩雯
5	中信证券资管	曹苍剑
6	吴晟基金	刘京松
7	中泰资管	刘元吉
8	国信弘盛	杨嘉
9	东方证券	尹伊
10	中海基金	姚炜
11	东北证券	濮阳
12	国华兴益	孙玥
13	招商基金	陈西中
14	招商基金	童炯潇
15	招商基金	王迪
16	银河基金	高鹏
17	华夏基金	张景松
18	华夏基金	彭锐哲
19	招商基金	孟焱毅
20	招商基金	王奇超
21	博时基金	谢泽林
22	广发基金	陈伟波
23	华泰资产	叶文强
24	永赢基金	任桀
25	大成基金	郭玮羚
26	华安基金	曹一凡
27	建信基金	江映德
28	建信养老	刘洋
29	敦颐资产	薛浩洲
30	瀛赐私募基金	黄昊
31	止于至善投资	李韵舟
32	Xingtai Capital Management	Sherwood Zhang
33	LYGH Capital Pte. Ltd	华晋书
34	PICTET ASSET MANAGEMENT (HONG KONG)	胡安祺
35	Pinpoint	董云昊
36	Jefferies	Edison Lee
37	Jefferies	Nick Cheng
38	Jefferies	Jacky He

39	Allianz Global Investors	Stephen Chow
40	Amundi Asset Management	Ji Young Park
41	Artisan Partners	Jessica Lin
42	AXA Investment Managers	Stephanie Li
43	Central Asset Investments	Elaine Song
44	ClearBridge Investments	Aimee Truesdale
45	ClearBridge Investments	Dalya Hahn
46	Goldman Sachs Asset Management	Leo Lin
47	Keystone Investors	Roger Tan
48	Khazanah Nasional Berhad	Khalis Khalid
49	Morgan Stanley Investment Management	Freddie Cai
50	Ninety One	Mendy Zhang
51	NonaVerse Master Fund	Coco Cong
52	NS Partners	Thomas Hartley
53	Optimas Capital	Nicole Yang
54	Perseverance Asset Management	Tiancheng Xing
55	Pictet & Cie	Christian Simond
56	Principal Asset Management	Terence Lim
57	SRS Investment Management	Xiao Cong
58	TD Asset Management	Alfred Li
59	Vontobel Asset Management	Christian Rath