

	<p>问题 3、请问一季度营收下滑 5.85%，但新签合同和在手订单都在增长，收入确认的延迟具体是卡在哪些项目上？预计 Q2 能追回来多少？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！工程行业特性导致订单转化周期较长，目前在手项目的执行均按既定计划推进，不存在因项目延迟导致收入确认滞后的情况。我们将继续按照各项目的实际进度正常确认收入，做好项目管理和资源调配，确保在手订单稳步转化。感谢您的关注！</p> <p>问题 4、5.5 亿可转债预计什么时候能完成审核？资金到位后，东南亚哪些具体项目会优先启动？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！本次可转债发行审核实际完成时间需以监管部门审核进度为准。本次募集资金 55,000 万元将用于高科技产业专项工程建设项目，其中包括泰国项目，具体项目进展请关注后续信息披露。感谢您对公司的关注。</p> <p>问题 5、股权激励有没有具体的时间表？激励对象会覆盖哪些范围？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！激励对象范围将重点覆盖对公司战略发展起关键作用的核心管理层及技术骨干人员。关于股权激励的具体时间及相关进展情况，公司将严格按照信息披露要求及时公告。感谢您对公司的关注！</p> <p>问题 6、Q1 净利率提升到 7.15%（去年全年 5.19%），这个趋势能否持续？国内和海外业务的毛利率分别有什么预期？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，毛利率状况主要跟市场竞争的激烈程度有关，海外业务方面从长期来看，东南亚市场（越南、泰国、马来西亚）因竞争环境相对缓和，毛利率会略高于国内；国内业务随着客户从低价策略转向质量优先，叠加公司加强项目评审和成本管控，毛利率有望得到修复。公司将持续通过精细化管理和区域业务结构优化提升整体盈利水平。感谢您对公司的关注。</p> <p>问题 7、如何展望洁净室工程行业发展趋势，目前公司在行业中竞争地位如何？</p> <p>答：尊敬的投资者您好！洁净室工程行业发展趋势与半导体、AI 等高端制造深度绑定，全球半导体行业的快速发展带动高端洁净室需求持续旺盛；洁净室系统集成工程技术壁垒提升，竞争向节能化、数字化、全球化、绿色低碳方向发展；东南亚产业集群催生需求，跨境服务能力成为关键。公司作为洁净室系统集成一站式服务厂商，具备半导体全产业链施工能力和 EPCO 全链条服务优势，与下游头部客户建立长期合作，并通过东南亚子公司实现本地化布局，行业地位持续巩固。感谢您对公司的关注。</p> <p>问题 8、目前公司业务在海外市场的发展情况如何？未来目标是什么样的？</p> <p>答：2 尊敬的投资者您好，海外业务已成为公司业绩增长的重要引擎。2025 年度境外营收 12.54 亿元，同比增长 85.11%，占总营收比例提升至 41.99%。越南圣晖主要服务 SMT 组装厂、PCB 等客户；泰国聚焦 AI 边缘应用的高阶 PCB 领域。公司通过前瞻性布局东南亚子公司，已形成本地化服务能力，并实现与国内资源的协同互补。未来公司将坚持“多区域”发展战略，深耕东南亚市场，把握全球供应链重组</p>
--	---

	<p>机遇，重点开发越南、泰国、马来西亚等地的 PCB 制造、封装测试等客户，通过 EPCO 全链条服务能力巩固竞争优势。感谢您对公司的关注！</p>
	<p>问题 9、公司募投项目进展情况，对公司长期增长的预期贡献如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司可转债募投项目进展正常，项目实施按照合同相关约定收取工程款项并实现项目盈利，具体项目进展请关注后续信息披露。感谢您的关注！</p>
	<p>问题 10、未来是否考虑并购整合 答：尊敬的投资者您好！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>
	<p>问题 11、目前公司营收在东南亚市场布局占比优势显著，企业在海外市场的优势在哪里？ 答：公司深耕东南亚市场多年，先后在越南、泰国、马来西亚、印尼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。公司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、定制化的工程服务。公司在东南亚区域客户结构多元、合作圈层广泛，已凭借成熟的本地化服务能力、稳定的供应链协同优势及长期积淀的市场口碑，在区域市场中形成了较强的品牌影响力与竞争优势。</p>
	<p>问题 12、公司 2026 年预计人力增长情况，人均产值有没有进一步提升的可能？ 答：2025 年末公司员工总数为 762 人，较去年同期增长 6.72%，工程技术人员增加至 642 人，占比 84.25%。截至一季度末公司已经通过校招和社招累计新增约五六十名员工，预计全年维持 10%~20%左右的幅度进行人员扩招。人均产值受项目规模、项目实施周期等多方面因素影响，一般情况下单个项目规模越大，人均产值相对也就较高。公司单一订单金额相对较小，若有大型项目处于收尾阶段、结算周期较长等因素影响，人员被占用在非增值环节无法转移至新开工项目创造增量价值，会造成人均产值偏低的情况。公司正在陆续通过优化人员配置，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 13、半导体厂房和数据中心对于洁净室建造的要求一样吗？不同产业的施工业绩可以通用吗？ 答：不一样，两者在洁净室等级标准、控制维度、建设与运维成本上有比较明显的差异。通俗来讲，半导体厂注重“无尘”，空气污染物、气流、温湿度、微震动等都是半导体厂房建设过程中要考虑的关键要素，洁净室的洁净等级要高于其他行业。数据中心更侧重于散热功率、供电的连续性、空间的利用效率等，对洁净等级要求远低于半导体厂房。由此也可以看出，不同行业对于洁净的定义和标准并不相</p>

同,不同行业的施工业绩不能通用。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,为了降低投资风险与成本以及保证产品良率,业主通常会选择经验丰富且有施工业绩、行业领先的工程服务企业进行合作。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。在封装、精密制造、PCB 等洁净室领域竞争优势显著,在各领域头部企业中均有深厚的客户资源积累。

问题 14、公司目前的成本结构是怎样的?上游材料设备涨价对公司的影响大吗?

答: 公司的项目成本结构包含设备、材料及人工成本。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相结合的采购策略,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。对成本比较有影响的大宗材料主要是铜,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,以降低价格波动的影响。

问题 15、公司在东南亚市场的竞争对手有哪些?

答: 海外市场的竞争者大致可分为三类:来自台湾地区的同行、东南亚本土的工程公司、以及近两年陆续进入东南亚市场的部分国内工程公司。

问题 16、客户在选择发包模式时,倾向于大总包模式发包还是拆分后单独发包?

答: 项目发包模式的选择,通常受客户厂务团队的统筹管理能力、项目规模、项目类型、项目所在区域等各种因素影响。如业主方缺乏丰富的项目管控经验,通常更倾向于土建、机电、无尘室等工程整体发包,便于统筹推进项目建设。公司专注于洁净室系统集成工程建设总包及专业包服务,具备“工程施工设计+采购+施工+维护”EPCO 服务能力,下游客户涉及 IC 半导体、精密制造、PCB、光电面板等多个领域,东南亚市场份额占比逐年提升,是国内少数具备跨领域、跨国界洁净室工程服务能力的综合承包商。

问题 17、公司今年的经营目标或者接单的策略是怎样的?有没有目标指引?

答: 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。公司接单预计采取“国内外并重,以案件毛利率为优先考虑”的策略;海外市场重点布局在东南亚的 SMT、PCB、封测、光通讯等产业链相关客户群体。国内市场将继续服务半导体上下游、PCB 及封测等头部客户,并致力于提升国内订单的毛利率水平。

问题 18、最近一段时间可以感受到 PCB 行业的资本开支不断加大,公司目前在 PCB 行业的订单情况如何?公司感觉这一波发展的趋势能否延续?

答: 大概从去年开始有陆续感受到客户的建厂需求在增加,公司也陆续在泰国、越南和大陆市场承接来自 PCB 行业的洁净室工程建设的订单。这些项目主要来自台资客户,但目前也已观察到大陆 PCB 厂

	商在东南亚积极考察和投资，并已有部分大陆客户主动与公司接洽、询价。从下游客户陆续公布的资本开支以及我们目前接触到客户的建厂需求来看，公司对 PCB 市场的未来发展持乐观的态度。
日期	2026 年 5 月汇总

附件清单：参会人员名单

序号	姓名	机构名单
1.	徐照威	艾德恩资产资产
2.	赵君威 Wayne	巨人资本
3.	骆志和 Edward	宝船投资
4.	张巧莹 Claire	永丰证自营
5.	张家瑜	中信全委
6.	许至豪 Jerry	元大投信
7.	张匡勋	国泰证券投资信托股份有限公司
8.	谢士雍 Sean	封王资本
9.	李宗高 Liam	国泰产险
10.	盘邵贤	玉山银行
11.	包宇凡	凯基投顾(研究部)
12.	彭宥天 Vincent	志诚资本
13.	李东旭	福邦投顾
14.	王熾婷	统一证券投资信托股份有限公司
15.	曾奕均	宏泰人寿
16.	Keira Huang	POINT72 ASSOCIATES, LLC
17.	王迪	融通基金管理有限公司
18.	Wang Lei	哎希资本 Ace
19.	张阳	国泰基金管理有限公司
20.	梁作强	敦和资产管理有限公司
21.	张力琦	中信证券股份有限公司
22.	乔钢	永赢基金管理有限公司
23.	万朝晖	南方基金管理股份有限公司
24.	Dawei Feng	T Rowe Price
25.	刘永芳	大同证券有限责任公司
26.	胡纪相	上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)
27.	徐晓	武汉盛帆电子股份有限公司
28.	马慧	武汉盛帆电子股份有限公司
29.	余歌	红塔证券股份有限公司
30.	陈思远	永赢基金管理有限公司
31.	魏刚	农银汇理基金管理有限公司
32.	李明书	深圳国源信达资本管理有限公司
33.	朱凯逸	浙江英睿投资管理有限公司
34.	李牧璇	平安证券股份有限公司
35.	黄斌辉	中国银河证券股份有限公司
36.	Tom Yang 杨世哲	Dymon Asia Capital (HK) Limited
37.	王智伟	银华基金管理股份有限公司
38.	邢天成	上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)

39.	于蕾	银华基金管理股份有限公司
40.	陈铮鹰	杭州乐信投资管理有限公司
41.	张健	博时基金管理有限公司
42.	张剑滔	信达澳亚基金管理有限公司
43.	窦帅	博裕资本有限公司
44.	白晓兰	海富通基金管理有限公司
45.	孙朋举	南京证券股份有限公司
46.	张帅	新华基金管理股份有限公司
47.	姜荷泽	泉果基金管理有限公司
48.	Ryan Hong	Marshall Wace Asia Limited
49.	Patrick Huo	ForwardEdge Investment Limited
50.	秦希峰	上海宝鼎投资股份有限公司
51.	吕磊	诺安基金管理有限公司
52.	林小聪	国泰基金管理有限公司
53.	王子粦	广东粤财基金管理有限公司
54.	戴卡娜	上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）
55.	余思雨	泰康资产管理有限责任公司
56.	金石	浙江益恒投资管理有限公司
57.	杨冷枫	融通基金管理有限公司
58.	李彪	招商基金管理有限公司
59.	王雁杰	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）
60.	吴佩菁	西部证券股份有限公司
61.	朱烨	光大保德信基金管理有限公司
62.	邓睿祺	首创证券股份有限公司
63.	刘琦	中信证券股份有限公司
64.	赵新裕	太平资产管理有限公司
65.	王萃	华泰柏瑞基金管理有限公司
66.	杨卓毅	杭州金投资产管理有限公司
67.	邱杭杰	杭州乐信投资管理有限公司
68.	朱怡丞	永赢基金管理有限公司
69.	田黄达	海创（上海）私募基金管理有限公司
70.	刘淑生	华安基金管理有限公司
71.	Keira Huang	POINT72 ASSOCIATES, LLC
72.	王迪	融通基金管理有限公司
73.	张弛	长江证券股份有限公司
74.	宁特林	平安基金管理有限公司
75.	李金桃	泰康资产管理有限责任公司
76.	牛宇童	泰康资产管理有限责任公司
77.	伍昱霖	中信证券股份有限公司
78.	李家明	中信证券股份有限公司
79.	高明洋	中信证券股份有限公司

80.	李大和	中信证券资产管理有限公司
81.	药晓东	长城财富保险资产管理股份有限公司
82.	李琛	融通基金管理有限公司
83.	张文玺	融通基金管理有限公司
84.	陈宇泽	农银汇理基金管理有限公司
85.	刘益玮	深圳盈泰投资有限公司
86.	朱亚光	深圳盈泰投资有限公司
87.	倪天泽	上海展向资产管理有限公司
88.	许玉莲	上海瓴仁私募基金管理合伙企业
89.	许雅淞	众安在线财产保险股份有限公司
90.	刘寻峰	北京鼎萨投资有限公司
91.	李子扬	摩根士丹利基金
92.	李大栗	新华资产管理股份有限公司
93.	梁梓颖	金鹰基金管理有限公司
94.	李宛达	银华基金管理股份有限公司
95.	吕栋	GaoTeng Global Asset Management
96.	Long Zheng	Value Partners