

证券代码：603163

公司简称：圣晖集成

编号：2026-005

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

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：_____
参与机构名称及人员姓名	西部证券、远信投资、东方财富证券等具体人员名单详见附件
活动时间	2026年6月
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、财务总监萧静霞、投资者关系管理黄雅萍、证券事务代表高杰杰
相关情况说明风险提示	投资者关系活动不涉及应当披露而未披露的重大信息。投资者关系活动若涉及公司未来发展展望、预计及目标等均不构成本公司的实质承诺，投资者及相关人士等均应对此保持足够的风险认识。特此提醒广大投资者注意投资风险。
问答交流主要内容介绍	问题 1、公司境内、境外订单各自呈现怎样的发展趋势？公司海外核心客户群体包含哪些企业？ 答： 公司始终坚持“多客户、多产业、多区域、多工种”的发展策略，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。 国内市场目前主要聚焦在半导体产业链下游的封测以及高阶PCB产业客户群体；海外市场中，越南和泰国以PCB和精密制造客户群体为主，马来西亚市场主要是半导体下游的封测客户为主要服务对象，印尼市场半导体发展并不明显，目前承接的项目多以传统产业（鞋服、食品等）为主。
	问题 2. 公司毛利率水平是否有望得到修复？ 答： 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，东南亚市场因竞争环境相对缓和，综合毛利率水平会略高于国内；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，并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，综合毛利率水平有望得到修复。

问题 3、下游客户的资本开支状况如何？

答：下游客户的资本开支状况建议从客户公告的资讯获取更加准确的数据。仅以公司目前接触的下行业客户的需求举例，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到洁净室工程建设的订单。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，公司对市场的未来发展持审慎乐观的态度。

问题 4、当前公司人均产值情况，以及是否有新招聘海内外人员以扩充产能的计划？

答：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。

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%。现阶段海外公司主要招聘有相关从业经验的工程技术人员，国内采用校招和社招相结合的方式进行人力扩充，校招人员从进入公司到能够独立管理项目的教育训练周期预计 2-3 年。公司预计全年维持 10%-20%左右的幅度进行人员扩充，扩充计划也会随公司业务发展的需求进行调整。

问题 5、公司洁净室业务目前在手订单规模、远期业务储备整体情况

答：公司 2026 年第一季度经营情况报告，截至 2026 年 3 月 31 日，公司在手订单余额为 21.81 亿元（未含税），较上年同期增长 3.06%。其中，IC 半导体行业在手订单余额为 16.46 亿元，精密制造行业为 3.15 亿元，光电及其他行业为 2.20 亿元。

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。公司所在的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；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工程施工服务能力，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。

问题 6、公司海外业务主要布局越南、泰国市场，如何研判海外订单的长期稳定性与可持续性？

答：公司海外业务的稳定成长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以及产业转移机遇。公司早在 2007 年即开始深耕东南亚市场，先后在越南、马来西亚、印尼、泰国等地设立子公司，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

	<p>能力。现有海外子公司均已陆续搭建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。</p> <p>产业链外移带来的持续建厂需求为公司海外业务发展带来机遇。公司现有海外业务客户群体已覆盖包括精密制造、PCB、封测、光通讯、传统产业等多个领域，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。我们乐观看待未来业务增长的可持续性。</p> <p>问题 7、应收账款的回款情况以及风险应对措施</p> <p>答：在风险管控方面，对于新客户来讲，在业务开发阶段，公司会基于对客户的经营状况、财务状况、信用记录及其它因素等综合评估客户的信用资质并设置相应信用期。对于老客户，公司会根据既往收款情况决定是否与之建立长期合作关系，同时，公司会定期对客户信用风险进行监控，对于出现信用风险的客户，公司会采用书面催款、缩短信用期或取消信用期等方式，并在必要时采取相应催讨措施，以确保公司的整体信用风险在可控的范围内。目前，应收账款的回款情况均按照合同约定进行。</p> <p>问题 8、公司赴美人员安排及后续申请签证的计划，以及北美市场的业务拓展情况</p> <p>答：目前部分陆籍工程师已取得签证，其他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办理的进展。</p> <p>公司目前在北美市场尚未有订单落地，现阶段主要在做前期的设计规划与商务的洽谈准备、供应链的搭建、本土化人才的招聘、熟悉当地的法律法规及产业政策等等，未来的业务拓展计划是以台资背景的光通讯和半导体产业链上下游客户为主要服务群体。</p>
日期	2026 年 6 月汇总

附件清单：参会人员名单

序号	姓名	机构名单
1.	郭好格	西部证券
2.	杨雅童	远信投资
3.	陈怡洁	东方财富证券
4.	龙杰	东方财富证券
5.	齐昊麟	圆信永丰
6.	李枫婷	国盛证券
7.	朱家琪	国信证券
8.	刘淑生	华安基金
9.	陈亚龙	兴银理财
10.	蔡颖蓁	首域盈信
11.	张弛	长江证券
12.	吴宇青	华泰保兴
13.	胡纪相	上海玖鹏
14.	张胡学	上海证券
15.	张涵	混沌投资
16.	赵昕蒙	兴业基金
17.	杨子江	国联安基金
18.	杨旭鹏	玖拾投资
19.	刘紫荃	申万宏源证券
20.	叶志成	中银国际
21.	施展	长江证券
22.	沙巍然	圆信永丰
23.	王凯	中金资产
24.	赵达	长城财富
25.	刘可欣	兴业基金
26.	张煜	香港安联
27.	Tam Tsz Wang	DBS
28.	卢思宇	招商证券
29.	李明	兴业证券
30.	陈宣屹	兴业证券
31.	俞皖苏	兴业证券
32.	刘义应	泰来资产
33.	卢艳红	太保资产
34.	王恺屹	中金资管