

证券代码：603163

公司简称：圣晖集成

编号：2026-006

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	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他：策略会
参与机构名称及人员姓名	国盛证券、南方基金、广发证券等，具体人员名单详见附件
活动时间	2026 年 7 月 9 日、7 月 10 日、7 月 15 日、7 月 16 日、7 月 23 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、投关经理黄雅萍、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、公司目前的客户结构是怎样的？主要是什么类型的客户？ 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 IC 半导体、PCB、封装测试、光电面板、医药生技、食品等传统产业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。 公司现有客户结构中，台资背景的客户占比相对较高，其次是陆资背景客户和外资背景客户。 问题 2. 公司的人均产值、团队规模如何？今年的人力增长预期是怎样的？ 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%。2026 年，为适配项目人力所需，公司人力招聘策略也相应做出调整，海外公司主要招聘有相关从业经验的工程技术人员，国内采用社会招聘与校园招聘相结合的方式。预计今年整体将维持 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 3、公司未来是否会考虑将越南员工派往美国？北美业务进展如何？是否有机会参与台积电的洁净室工程建设项目？ 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，未来也不排除从越南调派人员去美国参与项目。台湾圣晖美国子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。2026 年暂无计划参与台积电的洁净室工程项目，优先服务既往客户在北美设厂的项目，以中小型配套项目为切入点积累在地化供应链和施工经验，逐步拓展北美业务。北美市场业务开展存在诸多不确定因素，若有后续进展，公司将及时履行信息披露义务。
	问题 4、洁净室工程行业的壁垒是什么？施工过程中是否需要垫资？ 答： 洁净室工程行业的壁垒主要体现在以下几个方面： （1） 资质壁垒 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才能承揽业务，较高的市场准入门槛是限制其他企业进入本行业的主要壁垒。业主在招标时一般会根据自身项目特点，按照政府相关部门颁布的标准，设置一定的资质条件。而按照资质管理的相关规定，服务商需要在注册资本、项目经验、企业规模、技术装备、人员数量等多方面满足要求，方能取得相应资质与许可。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。 （2） 技术水平与人才壁垒 洁净室工程较为复杂，专业性、综合性较强，在项目实施过程中，需要多专业、多环节统筹考虑，工程实施需要较高的技术水平。目前各下游企业一般对洁净室工程质量标准有较严格的要求，只有能达到其设定的工程质量标准的洁净室工程企业才能获取订单。同时，下游行业企业的洁净室需求也在随着其产品的升级不断更新换代，对洁净室的设计和施工及过往项目经验提出更高要求。对于行业的新进入者来说，短时间内很难完成高性能指标的洁净室工程，构成了本行业的技术壁垒。 此外，洁净室行业在持续的技术创新和研发过程中需要经验丰富的技术人才，除需具备洁净室工程领域专业知识以外，还需掌握材

	料学、工程学、化工、力学等相关领域的知识，并熟悉洁净室在不同行业中的应用，具有专业性、综合性、实践性的特点。新进入企业面临着缺乏专业人才的壁垒。 (3) 业绩壁垒 电子行业的洁净室工程项目由于投入大、要求高，因此过往成功业绩的品质和效果以及与业主合作等方面累积的商业信誉，往往成为客户筛选洁净室工程项目的重点。新进入企业由于缺乏相应的业绩和行业经验支撑，在竞标时一般不具备优势 (4) 资金壁垒 随着竞争层次的提高，洁净室工程行业的资金需求会越来越高。行业的竞争在低层次上主要体现为机电安装工程服务的竞争，工程服务以人为主，对资金的需求较低，主要体现为项目的资金垫付；行业竞争在高层次上体现为提供整体解决方案能力的竞争，涵盖设计、生产、安装调试、配套工程、维保服务等多方面，承接的项目越大，垫付的资金越多，同时还需要投入大量的资金进行研发、高端人才招聘；在更高层面上，为了帮助客户改进工艺、扩展服务内容，企业还需要建立配套研发中心，对固定资产的投入更多。随着本行业的发展，行业集中度的提高，竞争层面势必逐步提升，从而形成较高的资金壁垒。 (5) 客户壁垒 洁净室工程相较于一般装饰装修工程而言，具有工程金额较大、工程周期较长、专业要求较高等特点，洁净室的质量、稳定性、后续维护等因素，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。而在合作建立之后，业主一般会选择业绩获得认可的工程服务单位保持长期合作，这一方面是出于成本、内部管理等因素的考虑，另一方面，也是由于洁净工程的高度定制化，导致后续的维护、维修工作很难交由第三方完成。因此，行业新进入者将面临一定的客户壁垒。 在洁净室工程行业中，客户通常根据工程完成进度来结算工程款。然而，客户的付款进度与公司支付采购款和垫付项目资金的进度并不一致，导致公司在施工建设过程中需要大量的周转资金。由于公司所处行业的特点，固定资产占比较小，融资渠道和规模相对有限，流动资产中的应收账款和存货占款周期相对较长。这一特性决定了公司日常经营需要投入前期铺垫资金。公司财务状况良好，能够以自有资金进行资金周转。
	问题 5、公司目前在 PCB 行业的订单情况如何？如何看待 PCB 行业？ 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到来自 PCB 行业的洁净室工程建设的订单。这些项目主要来自台资背景客户，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。
	问题 6、公司的毛利率水平是多少？国内和海外有什么差异？公司对日韩、印度等区域的洁净室市场的看法如何？ 答：2025 年，公司主营业务综合毛利率为 10.25%、归母净利率为 5.17%。2026 年第一季度，公司主营业务毛利率为 11.86%，归母净利率 7.15%。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 2026 年接单计划采取“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。 日本本土洁净室施工厂商相对较少、工程技术人员老龄化比较严重，厂务建置的成本相对较高，对建筑施工企业的进入门槛要求较高；韩国本地市场保护倾向较强，客户建厂通常会选择本土的洁净室工程服务商；印度当地法律体系繁杂、配套基础设施标准化程度不足，公司现阶段暂不考虑继续布局印度市场的相关业务。
	问题 7、公司目前在手订单情况如何？对下半年的接单状况是否可以给出指引？ 答：公司所在行业发展稳定业务稳步增长，截至 2026 年 06 月 30 日，公司在手订单余额为 29.30 亿元（未税），比上年同期增长 4.13%。其中，境内在手订单余额为 13.58 亿元，境外在手订单余额 15.72 亿元。公司下游客户范围覆盖电子产业中的 IC 半导体、高阶 PCB 及光电面板等领域，仍是当前洁净室工程行业最核心的下游赛道，其产业发展节奏直接决定了洁净室工程服务商的成长空间与技术迭代方向，我们乐观、审慎的看待行业未来的发展趋势。但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，因此难以给出预测指引。
	问题 8、公司订单的施工周期一般多长？ 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。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。
	问题 9. 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？ 答：公司在海外市场遇到的主要竞争者可分为三类：一是台湾同业的工程公司，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。 公司在东南亚市场布局早于同业、已搭建起成熟的供应链体系、具备跨行业技术整合能力、跨文化协同能力的工程技术团队，拥有 IC

	半导体、PCB、SMT 组装厂等多行业定制化解决方案经验，这些差异化优势支持我们在多元化竞争中保持稳健发展。 问题 10、公司与台湾圣晖都是从事洁净室工程施工的业务，双方在业务上如何划分？是否会有业务上的协同？ 答：公司在上市时已与母公司台湾圣晖就同业竞争问题签署《避免同业竞争承诺》，通过明确的地域划分确立了各自的业务范围，台湾圣晖在中国台湾地区从事洁净室工程相关服务，中国台湾以外的洁净室工程市场由圣晖集成负责承揽。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，在客户服务经验、业务讯息等方面会进行共通分享。 问题 11、不同行业（晶圆、封测、PCB）的洁净室工程毛利率有何差异？公司未来是否会拓展晶圆厂的洁净室工程项目？公司如何看待当前行业的竞争情况？ 答：项目的毛利率水平主要受项目类型、规模、项目实施难易程度、项目投标策略、竞标环境、原材料价格波动等多重因素影响，各项目表现有所差异，下游各行业间的毛利率水平不存在明显的差别，通常情况下竞争越激烈，毛利率水平相对也会越低。 公司拥有晶圆厂客户洁净室工程建设的项目经验，也一直将晶圆厂客户视为长期客户并持续接触。公司一直坚持“多行业、多产业、多客户、多工种”的发展策略，不会单压在特定区域，会综合公司的实际情况进行案件的接洽，以保障投资人稳健回报。 现阶段的洁净室工程行业整体市场化程度较高，中小规模企业集中在技术门槛较低的低端市场，而在 IC 半导体、高阶封装等高端应用领域，头部优质企业凭借长期技术积累与项目经验，逐步占据稳定的市场份额。公司持续聚焦中高端洁净室系统集成整体解决方案，合作的客户均为各细分领域的头部企业。行业竞争态势方面，从现有竞标的过程中感受到“内卷”竞争态势有所缓和，竞争环境正趋向理性。
日期	2026 年 7 月汇总

附件清单：参会人员名单

序号	姓名	机构名单
1.	李枫婷	国盛证券
2.	赵承浚	南方基金
3.	蒋昭鹏	南方基金
4.	张子峻	广发证券
5.	张华恩	鹏华基金
6.	柳黎	鹏华基金
7.	徐正敏	泰德圣基金
8.	周丹丹	天风证券
9.	李美泽	胤胜资产
10.	施巧瑜	磐泽资产
11.	孙世坤	磐泽资产
12.	刘勇	汇正研究
13.	王锦涛	厦门国贸
14.	吴阳	昱奕资产
15.	韩宇	中信建投证券
16.	张晨	交银施罗德基金管理有限公司
17.	陈绍广	广西投资集团有限公司
18.	李灿	国华兴益保险资产管理有限公司
19.	曲芳凝	海南上善如是私募基金管理合伙企业（有限合伙）
20.	陈凌飞	华夏基金管理有限公司
21.	刘贵振	上海淳阳私募基金管理有限公司
22.	谢智莲	上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）
23.	李峥嵘	上海鹤禧私募基金管理有限公司
24.	杜威	上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）
25.	史书	上海聚鸣投资管理有限公司
26.	陈嘉元	上海钦沐资产管理合伙企业（有限合伙）
27.	杜磊	中信建投经管委财富管理部客户
28.	金鑫	中信建投经管委财富管理部客户
29.	刘丽娟	中信建投经管委财富管理部客户
30.	周莞翔	中信建投自营
31.	刘俊伟	中邮人寿保险股份有限公司
32.	王雯	中泰证券
33.	张瀚文	中泰证券
34.	张智杰	浙商证券
35.	张弛	长江证券
36.	张瀚宇	Juno Capital
37.	Joe Yu	Kings Court

38.	项洪波	中金资管
39.	王浩然	丹寅私募
40.	王广群	仙人掌资产
41.	卢湛	博衍私募
42.	戴卡娜	复胜资产
43.	缪杰	居正
44.	俞能飞	彤源投资
45.	苏勃瑞	聚鸣投资
46.	赵万隆	长盛基金
47.	徐榕	中金资管
48.	景晓琼	华宝信托
49.	王曦	华泰资管
50.	田蓓	友邦保险资管
51.	康睿强	国信自营
52.	董天	天利信和私募
53.	吴涛	太平养老
54.	徐昊	太平基金
55.	陶志伟	富国基金
56.	李文龙	朱雀基金
57.	张欣	淳厚基金
58.	王中伟	福泽源
59.	华强强	银华基金