

公司代码：603163

公司简称：圣晖集成

圣晖系统集成集团股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、公司全体董事出席董事会会议。
- 4、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5、**董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案**

公司于2026年3月27日召开第三届董事会第五次会议审议通过了《关于公司2025年度利润分配方案的议案》，2025年度利润分配预案为：拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利6.5元（含税）。截至2025年12月31日，公司总股本100,000,000股，以此计算合计拟派发现金红利人民币65,000,000元（含税）。

此外，公司于2025年8月7日召开的第三届董事会第二次会议审议通过了《关于2025年半年度利润分配方案的议案》，2025年半年度利润分配方案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.5元（含税）。本次中期分红已于2025年9月5日完成派发，合计派发总额为人民币15,000,000元（含税）。

综上，2025年度公司预计派发现金分红总额为人民币80,000,000元（含税），占公司2025年度归属于上市公司股东净利润的51.76%

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	圣晖集成	603163	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
----------	-------	--------

姓名	陈志豪	高杰杰
联系地址	苏州高新区浒墅关经济开发区石林路189号	苏州高新区浒墅关经济开发区石林路189号
电话	0512-85186368	0512-85186368
传真	0512-87773169	0512-87773169
电子信箱	acter.china@acter.com.cn	603163@acter.com.cn

2、 报告期公司主要业务简介

（一） 所处行业基本情况与发展阶段

公司是为先进制造业提供洁净室系统集成工程整体解决方案的专业服务商。根据《国民经济行业分类》（GB-T4754-2017）分类标准及中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），本公司所从事的洁净室工程服务业务属于“E 建筑业”中的子类“E49 建筑安装业”。从产业链的角度出发，洁净室行业可分为上游供应，中游施工与下游应用。

上游行业主要是指建筑材料、系统设备、机电设备等原材料及设备供应商，对工程的进程和完成有直接的影响，其价格直接影响本行业的成本，对本行业企业的利润也会有较大影响。

中游行业是公司所处行业，主要包括工程勘察、工程设计、工程施工等工程服务公司。洁净室系统工程服务业介于工程业主与工程材料、设备及工程分包商间，针对业主需求，结合各类不同专业领域的工程技术，提供客户整厂洁净室统包工程承揽服务。

洁净室工程行业是服务于高端制造业的核心配套行业，下游覆盖 IC 半导体、光电显示、精密制造、生物医药等战略性新兴产业，行业发展与下游产业产能扩张、技术迭代、国产替代进程深度绑定。



2025 年，洁净室工程行业步入规模化扩张与高质量升级并行的成熟发展阶段，告别粗放式增长，转向技术壁垒提升、服务专业化、布局全球化的精细化发展路径，行业整体需求维持高景气，尤其是半导体领域高端洁净室工程需求持续旺盛，成为行业增长核心引擎。

（二） 洁净室行业的周期性特点

洁净室工程行业无显著独立周期性，其发展态势与下游高端制造产业资本开支周期、国家产业政策导向、宏观经济环境高度绑定，与半导体、新型显示、新能源等下游产业的技术迭代和产能扩张紧密相关。

当下游产业处于产能扩张、技术升级周期时，洁净室工程需求同步攀升；行业周期受政策扶持、国产替代、全球产业链转移等因素对冲，周期性波动趋于平缓，长期增长韧性充足。2025 年，全球半导体行业受 5G、AI 芯片等技术升级推动，下游资本开支意愿强劲，行业需求上行，为公司业务拓展提供了良好的外部环境。

（三）公司所处行业地位

公司专注为高科技产业提供洁净室系统集成整体解决方案，是国内工程业者中少数能同时跨足不同产业领域且在不同国家区域皆拥有工程承揽实绩的工程服务公司。

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。

依托全球半导体行业复苏、国产替代加速及产能扩张的行业红利，公司市场份额稳步提升，行业认可度持续提高。

（四）行业主要法律法规及产业政策影响

目前与本公司所从事的洁净室系统集成工程服务相关的法律法规主要涵盖资质管理、业务标准、质量管理等方面。国内对洁净室行业实行严格的资质管理，建立了严格的市场准入机制，资质等级的高低直接关系到企业的业务承接能力。

《2025 年政府工作报告》中指出，要激发数字经济创新活力，持续推进“人工智能+”行动，将数字技术与制造优势、市场优势更好结合起来，支持大模型广泛应用，大力发展智能网联新能源汽车、人工智能手机和电脑、智能机器人等新一代智能终端以及智能制造装备。围绕半导体、集成电路等战略性新兴产业，国家持续出台扩产扶持、研发补贴、产业链自主可控等配套政策，加大对高端制造领域的政策与资金支持力度，直接带动下游洁净室工程需求持续释放。

2025 年，国家及行业层面陆续出台多项法律法规、部门规章与标准规范，持续优化行业发展环境、完善标准体系，对洁净室工程行业的规范化、高质量发展形成长期利好。住房和城乡建设部发布《医药工业洁净厂房施工与验收标准》(GB/T51466-2025)，进一步规范洁净厂房施工与验收流程；洁净室及相关受控环境领域多项国内国际标准落地，细化洁净度监测、微振动控制、空气化学污染物管控等技术要求，推动行业技术标准与国际接轨。标准体系的完善，倒逼行业企业提升技术研发、工程施工与质量管控能力，加速行业优胜劣汰，利好技术储备充足、项目管控规范的优质企业，推动行业整体向高端化、标准化迈进。

伴随清洁生产、节能减排相关政策持续推进，绿色低碳、节能降耗成为洁净室工程行业的核心发展导向，政策鼓励企业研发应用节能型设备、低碳化施工工艺，推动行业绿色转型。公司紧跟政策导向，持续优化工程技术方案，布局节能低碳洁净室工程建设，既契合行业发展趋势，也进一步提升了产品附加值与市场竞争力。

本公司及子公司持续密切关注国内外各类重要政策及法律变动，并配合市场商情搜集，调整公司经营策略，以求有效掌握对公司财务、业务的影响。

（一）公司主要业务、产品及用途

公司主营洁净室系统集成工程业务，覆盖“工程施工设计+采购+施工+维护”EPCO 全产业链，下游涉及 IC 半导体、精密制造、PCB、光电面板、生技医疗等多领域。2007 年起公司逐步在越南、马来西亚、印尼、泰国等地设立子公司，开拓东南亚市场，系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。

洁净室作为半导体芯片制造、精密器件加工的关键核心配套设施，可精准管控生产环境的洁净度、温湿度等核心指标，为高端制造生产环节提供稳定的生产环境，是下游高科技产业产能落地、产能升级的重要基础保障。

洁净室系统集成工程的技术研发与产业化应用，区别于传统产业模式，其核心在于通过工法

优化、材料适配及设备系统的有机整合，提升整体运行效能与应用价值。该领域需结合业主所属行业特性与个性化需求，开展定制化系统集成。通过统筹融合建筑、机电、空调、消防、仪表控制、管线敷设及工程管理等多专业技术体系，构建并交付高度契合客户生产工艺要求的整体运行系统与环境解决方案。



（二）公司主要经营模式

公司是为先进制造业提供洁净室系统集成工程整体解决方案的一站式专业服务商，具备实施从工程设计到采购、施工、运维等系统集成完整的全产业链能力。在工程项目实施阶段，公司根据具体工程项目情况，统一采购所需设备和物资，并对外分包洁净室系统工程的施工任务，公司对各系统的各承包单位进行组织协调、监督指导并统筹项目总进度。公司通过为客户提供洁净室工程整体解决方案从而获利。

1、销售模式

公司洁净室工程客户主要为半导体、电子等行业的大型企业。公司营销人员通过现有客户的持续服务、现有客户推荐新客户、搜索市场信息等方式获取客户资源，与客户进行接洽工作。公司主要通过邀请招标、商务谈判、客户招标等方式接洽客户。公司的招投标模式一般为：获取招标信息、购买标书、通过招标方资格审核、投标保证金、制作投标文件、现场投标、现场开标、取得中标通知书并签订合同等。

2、采购模式

公司根据与业主或发包方签订的工程承包合同约定内容进行施工物资采购，主要包括工程材料和设备两大类。公司采购计划基于项目成本预算以及项目执行进度要求而编制，以项目为单位编制并执行相应的采购计划。专案负责人根据项目进度、项目物资投入计划、定制物料的加工时间要求等编制采购计划，对各类物料的采购期间做了明确规定。

3、工程发包模式

公司依照《中华人民共和国建筑法》、《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国劳动法》、《建筑业企业资质管理规定》等有关法律法规的规定以及与业主签订的工程施工合同，在洁净室工程项目实施阶段根据具体洁净室工程项目情况，将所承接的洁净室施工任务项目对外进行发包作业。如总包合同中客户有限制条款或明确规定的，发包前应征得业主同意后方能选定承包的厂商。公司在施工过程中对各系统的各承包单位进行集中统筹、组织协调、监督指导和统一管理。

公司资材部负责维护供应厂商名录，根据承包商的资质、资金实力、工程实绩等相关资料评估承包方。当施工项目存在工程发包需求时，由专案负责人发起发包工程请购，资材部在比较承包商经验、技术、价格等因素后经对应主管审批后签订发包合同。随后公司组织工程技术人员向承包商进行技术交底，并根据合同条款、设计文件和施工规范，对承包单位进行培训、监督管理，以保证施工的正常进行。

（三）业绩驱动因素及行业适配性

洁净室工程作为高端制造领域的核心配套产业，行业整体需求呈持续增长态势，核心驱动逻辑清晰且强劲：全球半导体行业持续回暖复苏，国内半导体产能迭代升级、国产化替代进程全面提速，叠加 AI 算力产业高速发展带动高端制造产能规模化扩张，多重利好共振，拉动洁净室工程市场需求稳步攀升，为公司业绩增长提供了优质的行业土壤。

圣晖集成 2025 年度营业收入实现增长，与高科技洁净室工程行业的发展大势、需求走向适配，印证了公司经营战略与行业发展的契合度。公司深耕半导体核心赛道，精准卡位行业高景气赛道，同时加速推进海外市场布局，经营布局完全贴合洁净室工程行业的发展主线与需求扩容方向，业绩增速与行业景气度相匹配，未出现偏离行业发展态势的异常波动。综上，公司 2025 年业绩增长依托于行业整体复苏与需求扩容的大背景，兼具行业共性与自身经营优势，增长具备坚实的行业支撑与可持续性。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	2,359,951,318.22	1,952,510,883.69	20.87	1,904,362,490.44
归属于上市公司股东的净资产	1,168,451,808.31	1,110,435,199.21	5.22	1,082,257,514.27
营业收入	2,988,504,733.21	2,007,697,317.98	48.85	2,008,924,995.68
利润总额	209,292,502.54	153,760,188.68	36.12	180,777,300.89
归属于上市公司股东的净利润	154,546,143.11	114,402,314.36	35.09	138,590,474.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	154,388,632.77	114,319,346.13	35.05	136,061,341.30
经营活动产生的现金流量净额	144,165,160.53	-3,708,149.80	不适用	133,522,931.23
加权平均净资产收益率(%)	13.66	10.56	增加3.10个百分点	13.67
基本每股收益(元/股)	1.55	1.14	35.96	1.39
稀释每股收益(元/股)	1.55	1.14	35.96	1.39

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	574,535,583.39	720,497,551.54	821,446,425.58	872,025,172.70
归属于上市公司股东的净利润	28,951,322.33	33,512,994.37	33,182,584.32	58,899,242.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	28,465,867.03	34,209,965.43	32,857,945.83	58,854,854.48
经营活动产生的现金流量净额	-70,977,694.97	177,026,939.38	14,752,631.24	23,363,284.88

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					15,167		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					16,980		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 (全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例 (%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
SHENG HUEI INTERNATIONAL CO. LTD.	0	64,997,250	65.00	0	无	0	境外法人
苏州嵩辉企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	0	8,122,500	8.12	0	无	0	其他
苏州圣展企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	565,500	1,314,750	1.31	0	无	0	其他
上海浦东发展银行股份有限公司—广发小盘成长混合型证券投资基金（LOF）	657,200	657,200	0.66	0	无	0	其他
中国建设银行股份有限公司—南方创新驱动混	435,800	435,800	0.44	0	无	0	其他

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

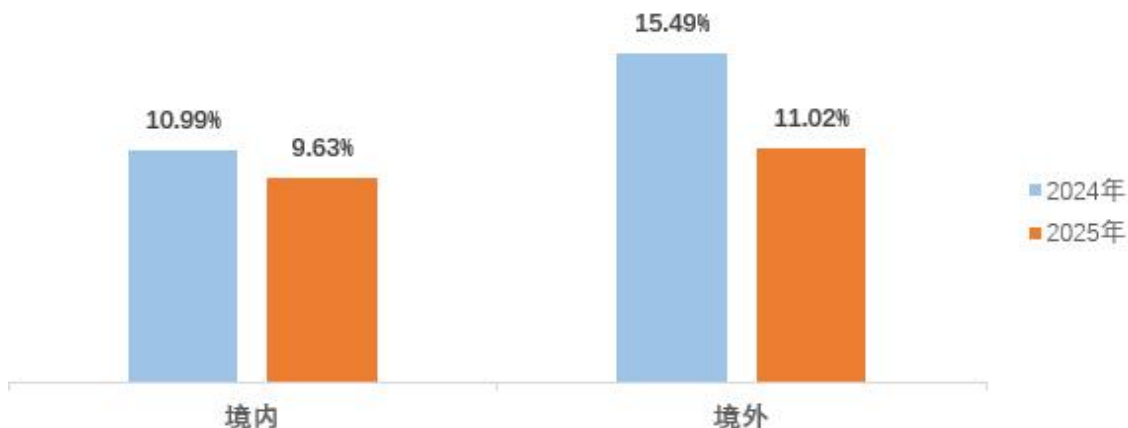
1、 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

(一) 营运概况

报告期内，公司营业总收入 29.89 亿元，同比增长 48.85%；归属于上市公司股东净利润 1.55 亿元，同比增长 35.09%；累计新签订单金额 38.31 亿元（未税），同比增长 59.99%；报告期末在手订单总金额 25.38 亿元（未税），同比增长 46.28%。主要是因为边缘 AI 应用驱动下游行业加大资本开支，公司抓住芯片制造及相关配套产业的新建或改扩建需求，叠加对东南亚地区精密制造、封测、PCB 等行业客户的持续深耕，为公司业绩增长创造了机遇。

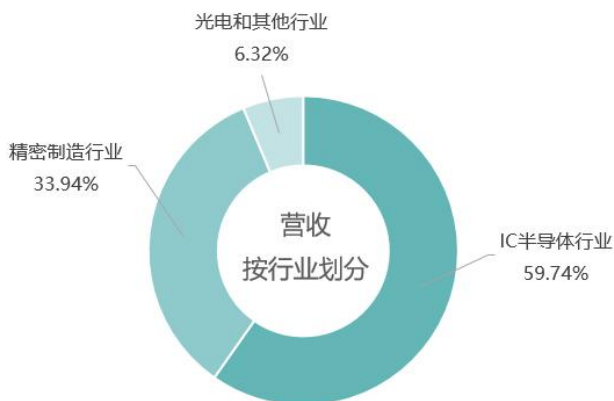


报告期内，公司主营业务毛利率 10.21%，较上年减少 2.3 个百分点。毛利率水平主要由市场竞争决定，公司出于深化战略客户合作、提前布局关键市场领域以及巩固市场地位的综合考量，会策略性承接部分项目，大型项目的竞标中，客户议价能力更强，竞争更为白热化，同时项目本身在系统集成复杂度、跨区域资源调配和前期投入上要求更高，短期内会对整体毛利率构成压力。公司将通过加强项目评审及成本管控，持续提升整体盈利表现。

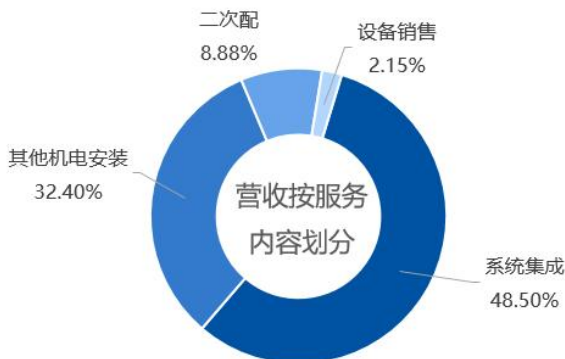


2025 年度，公司实现主营业务收入 29.86 亿元，同比增长 48.92%。

其中，根据下游客户所属行业划分，IC 半导体行业营收 17.84 亿元，占比 59.74%，同比增长 49.42%；精密制造行业营收 10.13 亿元，占比 33.94%，同比增长 63.43%；光电及其他行业营收 1.89 亿元，占比 6.32%，同比减少 1.34%。



根据工程服务内容划分，系统集成工程营收 16.89 亿元，占比 56.57%，同比增长 73.68%；二次配工程营收 2.65 亿元，占比 8.88%，同比减少 8.01%；其他机电安装工程营收 9.67 亿元，占比 32.40%，同比增加 36.27%；设备销售营收 0.64 亿元，占比 2.15%，同比增加 86.89%。



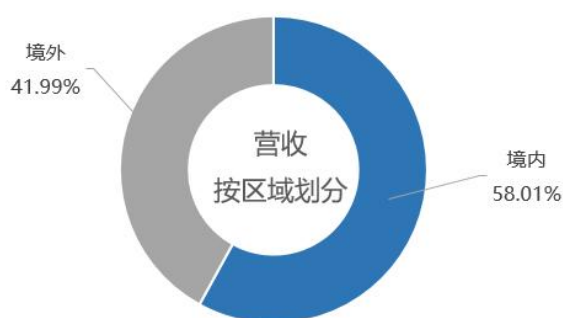
根据客户所在区域划分，境内营收 17.32 亿元，占比 58.01%，同比增长 30.45%；境外营收 12.54 亿元，占比 41.99%，同比增长 85.11%。境外营业收入占比不断提升。

在全球供应链重组的推动以及东南亚本地电子制造企业蓬勃发展的背景下，东南亚市场在洁

净室工程行业收入中展现出强劲的增长潜力。公司旗下越南、泰国、马来西亚、印尼等子公司以国内为坚实后盾，实现原物料、技术及人力的高效互补与协同供应。各子公司间相辅相成、业务发展空间愈发灵活且富有弹性。

国内项目面向的客户群体主要为 IC 半导体产业链上中下游，尤其在上游的长晶、切磨抛、光罩、外延厂以及下游的封装测试厂；AI 边缘应用带动的高阶 PCB 产业客户也占据不少的份额。公司策略性承接的实验室工程项目，虽然对报告期内的毛利率状况造成一定的影响，但从长远角度出发，公司累积相关产业的工程实绩，未来亦可创造新的营收贡献增长点。

细分至各海外子公司中，越南圣晖以 95 个在建项目的数量位居前列，凭借其卓越的项目执行能力与优质服务，赢得了众多知名客户的信赖，越南客户群主要以 SMT 组装厂、PCB 为主，客户涵盖纬创、明泰、新普、达方、歌尔、健鼎等。泰国圣晖在建项目 14 个，合计总金额 12.98 亿元，客户群主要以 AI 边缘应用的高阶 PCB 为主，主要客户如 UNIEQ、鹏晟等。



（二）财务状况

工程系统服务者对于所承揽的工程，其实际施工系外包予第三方承揽。同时对于施工所需材料及设备，依工程合约性质区分，部分委由承揽厂商代为采购，其余需要先行进行采购程序以响应工程进度的需求。承揽业者本身需要拥有足够的资金，方能供应承揽大型系统整合工程所必须事先支付的押标金、工程履约保证金、材料设备款、外包工程款及保固款等资金需求。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额 1.44 亿元，现金流整体情况良好。公司期末在手货币资金 7.76 亿元，资产负债率 49.60%。健全的财务结构亦可提升业主对公司的信赖程度。

（三）人力状况

1、工程技术人员稳定增长

截至报告期末，公司员工总数 762 人，较去年同期增长 6.72%，工程技术人员增加至 642 人。持有职业技能证书员工 365 人，建筑、机电等专业一建、二建注册执业人员 59 人，中高级职称员工 95 人。公司持续构建“技能认证+专业资质+职称梯队”的三维人才矩阵，为重大工程投标与技术创新储备了关键竞争力。

2、专业技能培训持续推进

报告期内，公司为员工提供内、外部课程及年度必修课程，通过线下面对面的教学形式，积极鼓励员工与讲师展开深入探讨，促进知识的双向传递，实现良性互动，全方位助力员工提升专业技能，助力个人成长与企业发展。报告期内，公司培训投入 34.28 万元，组织培训 42 场次，培训总时长 10879 小时，参与人数 504 人，人均受训时长 21.6 小时，培训覆盖率 96%。

3、管理型人才储备初见成效

报告期内，成功举办第 6 届“储备主管训练营”，通过法律风控、成本精算、绿色施工等专业领域的系统化培训，构建多维赋能的复合型人才培养体系。该训练营累计培养储备干部逾 200 人次，有效提升团队精益管理水平和项目全周期管控能力，为企业高质量发展注入创新动能，持续强化行业核心竞争力。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用