

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

2024 年年度报告摘要



圣晖集成
A c t e r G r o u p

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、监事会及董事、监事、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

公司董事会研究，拟以2024年年末总股本10,000万股为基数向全体股东每10股派发现金红利7.5元（含税），分红总额为人民币75,000,000.00元（含税），不送股，不转增股本，剩余未分配利润全部结转以后年度分配。

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）报告期内所处行业基本情况

公司所从事的洁净室工程服务业务属于建筑安装业。从产业链的角度出发，洁净室行业可分

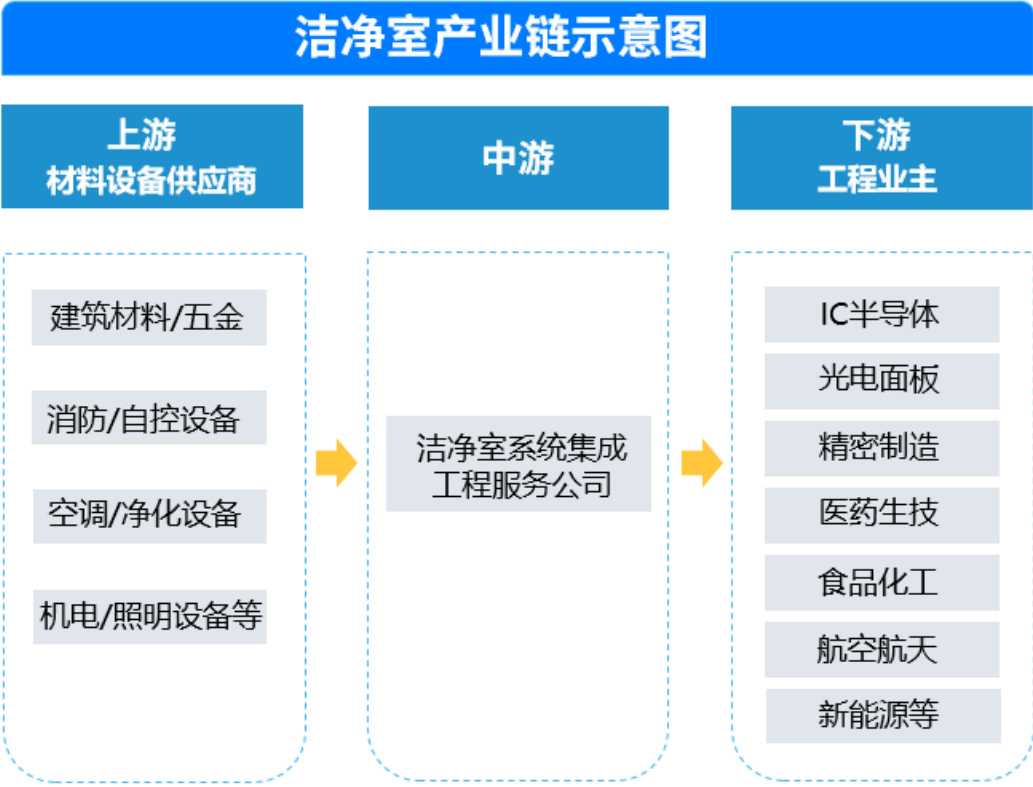
为上游供应，中游施工与下游应用，其中：

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。

下游行业是生产或运营过程中需要使用洁净室的行业。IC 半导体、精密制造、光电等为洁净室工程行业最主要的下游行业，其发展对本行业企业的未来发展具有重要影响。电子产业中的 IC 半导体等行业目前为洁净室工程行业最主要的下游行业，其发展对本行业企业的未来发展具有重要影响，对本行业提出需求，由本行业内企业来完成相关的洁净室工程服务。随着工业技术的不断进步，下游行业对洁净室的要求不断提高，对洁净室工程的设计水平、建造工艺、建造材料等方面会提出新的要求，这将推动洁净室行业内企业不断研究开发新技术、运用新工艺，以适应市场需求的转变。

洁净室系统集成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等工程服务，其上、中、下游之关系如下图所示：



（二）洁净室行业的发展阶段

2024 年，中国洁净室行业步入规模化扩张与技术升级并行的成熟发展阶段，行业整体呈现稳步增长与技术革新双向驱动的格局。

得益于半导体、光伏、生物医药等战略性新兴产业的快速发展，尤其是半导体领域对高等级洁净室的刚性需求显著成为行业核心增长引擎，洁净室行业市场规模不断扩大。

在技术创新层面，行业正加速向高端化、精细化方向转型。随着半导体制造工艺对洁净度要求的提升，空气洁净度控制、温湿度调节等关键技术不断突破。新版《洁净室设计标准》《医药工业洁净厂房设计标准》等政策文件的实施，进一步规范了纳米级颗粒物监测、节能降耗等技术指标，推动行业标准化建设迈入新阶段。随着国产芯片、新型显示等产业的技术升级，高等级洁净

室需求激增，带动行业向高端化发展。

政策与挑战并存是当前行业的重要特征。“十四五”规划对半导体、生物医药等产业的扶持政策间接释放了洁净室建设需求，传统制造业等需求萎缩、行业利润率压缩等问题也导致中小型企业承压明显，局部市场面临结构性调整。面对国内市场竞争加剧，部分企业加速布局东南亚等海外市场，探索新的增长空间。

智能化与绿色化将成为行业升级的主要方向。洁净室工程正逐步融合智能监控系统与节能技术，以降低运营成本并响应“双碳”目标要求。区域化集群效应亦进一步凸显，长三角、珠三角等电子信息产业聚集区凭借产业链优势，持续吸引高附加值洁净室项目落地。总体而言，2024 年中国洁净室行业在规模扩张与技术迭代中稳步前行。

（三）洁净室行业的周期性特点

洁净室需求与半导体、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。半导体行业受 5G、AI 芯片等技术升级推动，投资周期直接传导至洁净室工程需求，形成阶段性建设高峰与低谷。“十四五”规划将半导体、生物医药等列为重点发展领域，推动配套洁净室建设需求增长。产业政策在推动半导体、集成电路等产业发展的同时也将推动其上游产业洁净室工程行业的发展。因此，本行业的周期性与国家产业政策、宏观经济和下游技术发展的周期性保持一致。

（四）公司所处的行业地位

作为国内洁净室工程领域最具竞争力的企业之一，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、不同国家区域皆拥有工程承揽实绩的工程服务公司。公司承接的工程案件涵盖半导体、精密制造、光电面板、生技医疗、商业大楼、政府单位工程、百货商场及医院等产业，无论在空调、机电、无尘室等工程皆有丰富的工程实绩，为客户提供从项目咨询、设计、施工、管理到系统调试、运营管理、保固维修等一系列专业化技术服务。公司依托雄厚的资金实力、快速响应的服务体系、卓越的工程质量与技术创新能力，成功打造了多个行业标杆项目。未来，公司将继续以智能化建造和绿色低碳技术为驱动，深度整合产业链资源，为全球客户打造更具科技含量与可持续价值的工程解决方案，助力高新技术产业升级，持续为“中国智造”提供高标准的基础设施保障，在专业领域树立更多国际级精品工程典范。

（五）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包含了行业资质管理、行业业务标准、行业质量管理等方面。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。

公司服务的主要下游行业的产业政策支持有利于相关行业的持续增长，从而带动对洁净室工程的整体市场需求。近年来，我国持续出台相关政策，促进半导体、新型显示、生命科学、食品药品等行业的发展，从而促进了洁净室行业需求的增长。此外，洁净室工程属于建筑行业，国家持续出台促进建筑行业绿色化、智能化发展，大力推进洁净室建造所使用的 BIM 技术等信息技术的应用，推动装配式建筑的相关政策同样带动了洁净室的发展。

本公司及子公司持续密切注意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。最近年度及截至年报刊印日止，本公司未有因国内外重要政策及法律变动对财务业务造成重大影响。

（一）公司主营业务概述

公司主营业务是为 IC 半导体、光电等高科技电子产业及食品医药、云计算中心等相关领域的

建厂工程提供洁净室工程、机电工程等服务，包括洁净厂房建造规划、设计建议、设备配置、洁净室环境系统集成工程及维护服务等。



公司具备机电工程施工总承包一级资质，建筑机电安装工程专业承包一级资质，建筑工程施工总承包、电子与智能化工程专业承包、建筑装修装饰工程专业承包、消防设施工程专业承包、环保工程专业承包二级资质，承压类特种设备安装、修理、改造（工业管道安装 GC2）资质，报告期内公司取得工程设计建筑行业（建筑工程）乙级、工程设计建筑装饰工程专项乙级资质。完备的施工资质为公司业务开展提供了坚实的技术基础和专业保障。

（二）主要产品及其用途

洁净室系统集成工程的技术与研发不同于其他产业，是将工法及材料设备重组后提高其运用效能，且依据业主产业特性个别需求，量身定做整合建筑、机电、空调、消防、仪控、配管线及工程管理等各类不同领域的专业知识，制造与提供充分符合客户生产需求的操作系统与环境。



- 洁净室系统集成相关工程包括洁净室系统集成工程和工艺二次配工程。
- ① 洁净室系统集成工程是指在厂房投入使用前的洁净室系统相关设计、施工工程，包括洁净室直接相关的系统（如空气处理系统、水处理系统、气流风路系统、空气分子污染物控制系统、静电控制系统等）和洁净室支持系统工程（如管路系统、电力系统、消防安全系统等）；
- ② 工艺二次配工程是指在洁净室投入运转后，在对原有洁净室区域的洁净度、空气分子污染程度、微振动、温度、湿度、气压、静电等指标影响最小的情况下，为新接入设备和生产线做二次洁净室配套（如电力系统、水处理系统，气流风路系统等）工程。二次配工程的设计、施工精细度和施工容错度较低；其他机电安装工程：指非洁净室相关的厂房和办公楼等的机电工程。

（三）经营模式

公司是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，具备实施从工程施工设计到采购、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。公司营销人员通过搜索市场信息、现有客户的持续服务、现有客户推荐新客户等方式获取客户资源，与客户进行接洽工作。公司主要通过客户招标、邀请招标、商务谈判等方式接洽客户。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 and 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。

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

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	1,952,510,883.69	1,904,362,490.44	2.53	1,777,146,294.25
归属于上市公司股东的净资产	1,110,435,199.21	1,082,257,514.27	2.60	1,009,348,273.61
营业收入	2,007,697,317.98	2,008,924,995.68	-0.06	1,627,895,120.49
归属于上市公司股东的净利润	114,402,314.36	138,590,474.42	-17.45	122,867,982.79
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	114,319,346.13	136,061,341.30	-15.98	113,463,515.78

非经常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	-3,708,149.80	133,522,931.23	-102.78	161,089,465.80
加权平均净资产收益率(%)	10.56	13.67	减少3.11个百分点	21.19
基本每股收益(元/股)	1.14	1.39	-17.99	1.51
稀释每股收益(元/股)	1.14	1.39	-17.99	1.51

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	353,047,565.61	578,343,469.68	515,339,248.32	560,967,034.37
归属于上市公司股东的净利润	17,806,679.56	39,171,814.21	17,114,418.83	40,309,401.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	17,655,539.65	39,359,568.97	16,897,269.60	40,406,967.91
经营活动产生的现金流量净额	-36,492,059.85	-58,655,553.80	117,098,005.72	-25,658,541.87

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

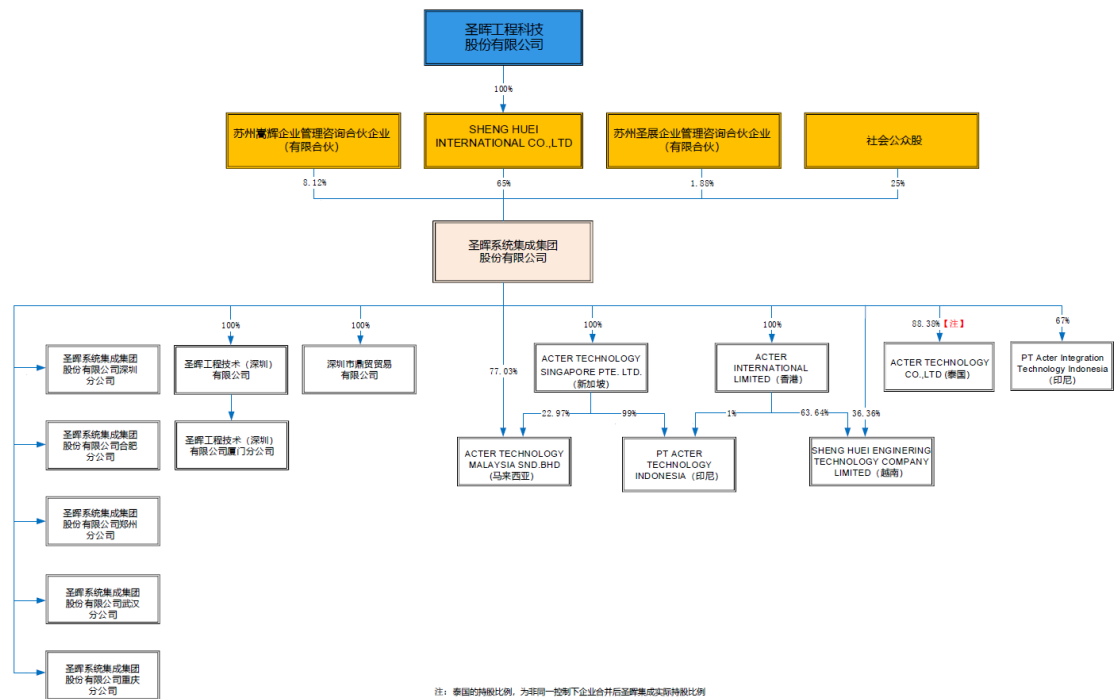
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						7,736
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						9,998
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）						不适用
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）						不适用
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	质押、标记或 冻结情况	股东 性质

				数量	股份 状态	数量	
SHENG HUEI INTERNATIONAL CO. LTD.	0	64, 997, 250	65. 00	64, 997, 250	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）	0	1, 880, 250	1. 88	0	无	0	其他
林旭锋	481, 525	481, 525	0. 48	0	无	0	境内 自然 人
林江维	351, 300	351, 300	0. 35	0	无	0	境内 自然 人
李文植	348, 300	348, 300	0. 35	0	无	0	境内 自然 人
李玉琴	77, 000	300, 000	0. 30	0	无	0	境内 自然 人
林松生	285, 300	285, 300	0. 29	0	无	0	境内 自然 人
詹水夫	199, 350	253, 550	0. 25	0	无	0	境内 自然 人
强飞	243, 100	243, 100	0. 24	0	无	0	境内 自然 人
上述股东关联关系或一致行动的说明		无					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无					

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



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。

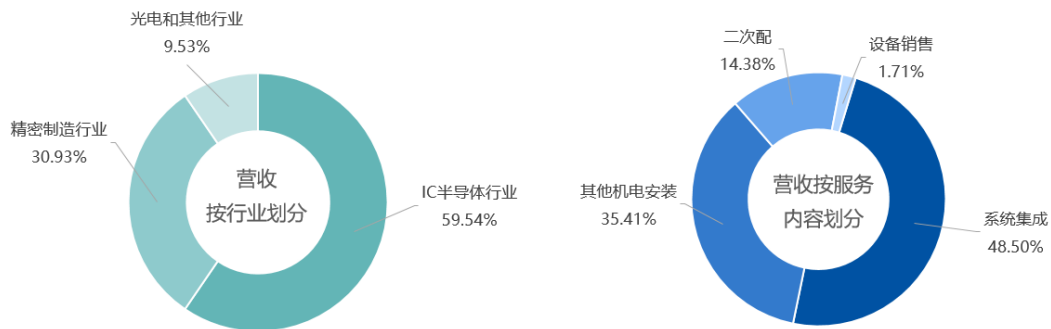
（一）市场竞争激烈，营收同比增速放缓

2024 年国内经济在复杂环境下延续温和复苏的态势，但受全球供应链波动、地缘政治冲突及内需不足影响，制造业投资增速整体承压。国内市场，部分下游行业客户投资意愿减弱或延缓扩建计划，叠加建筑行业不景气，同质化竞争加剧引发的价格战持续升级，公司 2024 年度营收同比增速放缓，毛利率下降。

报告期内，公司实现营业收入 200,769.73 万元，同比下降了 0.06%。归属于上市公司股东净利润 114,402.31 万元，同比下降了 17.45%。2024 年公司主营业务毛利率为 12.51%，较上年减少 0.82 个百分点。

2024 年度主营业务收入中，根据下游客户所属行业划分，IC 半导体行业营收占比 59.54%，同比下降 11.31%；精密制造行业营收占比 30.93%，同比增加 28.99%；光电及其他行业营收占比 9.53%，同比去年增加 6.56%。根据提供工程服务内容的不同进行划分，系统集成工程营收占比

48.50%，同比下降 35.89%；二次配工程营收占比 14.38%，同比增加 43.21%；其他机电安装工程营收占比 35.41%，同比增加 156.99%；设备销售营收占比 1.71%，同比增加 194.88%。



（二）海外市场正逐步成为公司第二增长曲线的重要支点

在全球供应链重组的推动下，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，尤其是在半导体和电子制造领域。

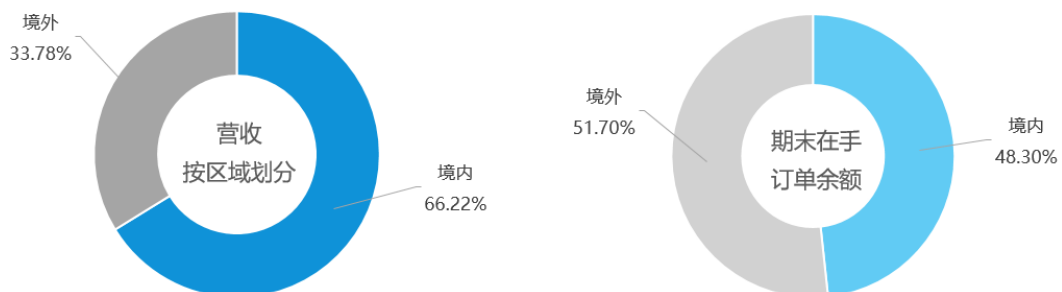
2024 年度主营业务收入中，根据区域划分，境内收入 13.28 亿元，占比 66.22%；境外收入 6.77 亿元，占比 33.78%。境外主营业务收入同比增长 55.39%，彰显了公司在海外市场拓展的强劲动力与卓越成效。

报告期内公司积极推进各类在建项目，合计在建项目数量 483 个，总金额 499,209.22 万元。其中境内项目 309 个，项目金额占比 64.70%；境外项目 174 个，项目金额占比 35.30%，展现了公司在海外市场布局的深度与广度。

在海外子公司中，越南圣晖以 112 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，主要客户涵盖纬创、启基、明泰、新普等。泰国圣晖在建项目 17 个，合计总金额 7.61 亿元，主要客户如 UNIEQ 等。

截至报告期末，公司在手订单余额 17.35 亿元（未税），较上年同期增长 31.47%。其中，海外在手订单余额 8.97 亿元，占比 51.70%；国内在手订单余额 8.38 亿元，占比 48.30%；海外订单余额占比首次超过国内，海外市场的影响力正在逐步提升。

如今，东南亚地区已成为公司海外事业版图拓展的核心区域。公司旗下马来西亚、印度尼西亚、泰国、越南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。公司业务在东南亚各国正由单点突破逐步拓展为一张紧密相连的网络，各地子公司相辅相成、协同共进，业务发展空间愈发灵活且富有弹性。



（三）以战略适配性为核心，构建客户导向的矩阵式组织新范式

在报告期内，公司全面完成了“职等职级体系”的建设工作，精心规划了员工管理与专业发

展双通道。通过系统地搭建职级通道，深入开展岗位价值评估，精准建立了职级与薪酬的匹配关系。同时，详细制定了任职资格标准，明确各层级的任职要求和晋升规则，为员工的职业发展提供了清晰指引，也为人员甄选提供了科学依据。公司旨在引导员工在专业领域深耕细作，实现自我提升与发展，同时助力组织实现资源的高效配置，为公司的持续发展和壮大奠定坚实基础。

在保留职能专业性的同时，增设横向“整合服务群”，形成“垂直职能+水平项目”的双线管理架构。员工既在专业领域深耕，又通过跨部门项目实现能力的跨界延伸，使技术、人力、资本等要素围绕战略优先级形成有机协同网络，在快速变化的行业周期中，通过缩短决策链条、强化跨部门协作，提升对市场机会的捕捉效率。

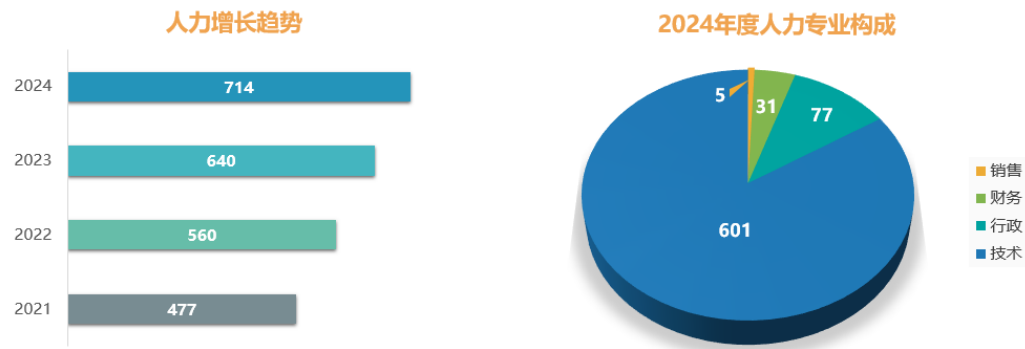
（四）专业技术人才储备及专利数量持续增加

1、员工队伍的稳定增长是公司发展态势良好的信号。截至报告期末，公司员工总数 714 人，较去年同期增长 11.56%，其中工程技术人员由 525 人增加至 601 人。持有职业技能证书员工 216 人；建筑、机电等专业一建、二建注册执业人员 48 人；中、高级职称员工 76 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、公司以“开发员工潜能，促进自主学习”为人才发展策略方向。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 24.21 万元，组织培训 80 场次，培训总时长 9,495.5 小时，参与人数 456 人，人均受训时长 20.8 小时，培训覆盖率 92%。

3、公司持续深化人才梯队建设，聚焦基层管理干部与核心骨干人才培养体系建设。报告期内，成功举办第 5 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储备体系。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。

4、公司以培植企业核心竞争力为出发点，采用自主研发、产学研合作等多种研发模式，完善内部研发体系建设。公司聚焦行业痛点，以“智能化、绿色化、高端化”为导向，通过高效空气净化技术研究、智能洁净室管理系统、洁净室绿色建筑材料研究、洁净室节能技术研究等重点研发项目的实施，为客户提供更加高效、稳定、环保和便捷的洁净室解决方案。截至报告期末，公司知识产权储备共计 68 项，其中发明专利 11 项，实用新型专利 57 项，年度专利授权量同比增加，成功构筑起坚实的技术护城河。



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