

证券代码：688376

证券简称：美埃科技

## 美埃（中国）环境科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
时间	2024年4月25日、4月26日、4月29日、4月30日 2024年5月8日、5月9日、5月14日、5月15日	
参与单位名称及人员姓名	光大证券：刘凯 长盛基金：汤其勇 中泰证券：杜先康 信达证券：吴加正 光大证券：黄筱茜 东兴基金：周昊 国融基金：陈晓晨 冠达泰泽：岳永明 橡果资产：魏鑫 国融证券：刘杰 富博领航：蓝东 鸿运基金：舒殷 阳光资产：李曦辰 耕霖资产：张林晚 天风证券：张钰莹 国金证券：戴宗廷、张君昊 国信证券：杜杨、李依琳 开源证券：刘天文 华福证券：赵欣文、汪磊 兴业基金：赵昕蒙 华泰证券：胡知 西南证券：巢语欢 太平养老：张凯 德邦证券：徐巡、卢璇 华宝基金：石坚 华商基金：刘力 浙商证券：谢超波 国投证券：程宇婷 博时基金：何坤 富国基金：董治国 华泰紫金：李玉标 一典资本：蒋枫 广发证券：陈龙、陈舒心 Pleiad：孙洋 海通证券：杨寅琛 国投证券：朱心怡 东吴证券：任逸轩、袁理、彭翔远 财信证券：顾少华 远策投资：刘力 昭华基金：张彦琨 中信建投：吴雨瑄、吕娟、吴广浩 宁泉资产：张斌 长江证券：盛意、任楠 东北证券：高伟杰、李玖、刘俊奇 申万宏源：莫龙庭 国投证券：朱昕怡 华西基金：林炜菡 钦沐资产：陈嘉元 西南证券：张大为 慎知资产：李浩田 格林基金：梁亚辉 筌笠资产：郑峰 财通证券：王雨然 长盛基金：郭堃 民生证券：尚硕 申万菱信：张欣、刘含 中欧瑞博：郭朝峰 金信基金：曾艳、赵浩然、谭佳俊、黄飙 鹏华基金：吴思源 西部利得：候文佳 国联基金：刘野、陈祖睿 卓正基金：袁波、陈丽庆	

	<p>信达澳亚：罗晨曦 平安基金：黄维 摩根基金：赵隆隆、倪权生、陶雨涛、蔡云翔</p> <p>华西基金：李本刚、李健伟、吴文庆 长盛基金：郭堃、滕光耀、王远鸿</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事、首席财务官兼董事会秘书：Chin Kim Fa（陈矜桦） 证券事务代表：吴闻</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.公司 2023 年度及 2024 年一季度业绩情况如何？</b> 公司根据董事会的战略部署，在核心管理层的带领下，秉承着推动空气净化产业发展，提升全球空气品质的企业使命，公司在半导体尖端制程，生物洁净室与生物安全防护，商用人居和大气排放治理等四大领域持续探索创新。2023 年，公司实现营业收入 150,530.91 万元，同比增长 22.68%；归属上市公司股东净利润 17,323.27 万元，同比增长 40.76%。2024 年一季度，实现营业收入 27,324.91 万元，同比增长 2.08%；归属上市公司股东净利润 3,539.20 万元，同比增长 5.44%。</p> <p><b>2.公司的原材料大部分来自于日本大金，而日本大金的价格显著高于国内部分厂商生产的滤材原料，国产替代的话有利于提高公司的毛利率，公司未来是否考虑进行国产替代呢？</b> 公司积极拓展和开发上游供应商，并已实现 50%以上的国产替代。</p> <p><b>3.请问贵公司是否建立财务共享中心，如建立，请问具体是在哪一年？</b> 公司设置了独立的财务机构，并根据现行的会计准则及相关法规，建立了独立的财务核算体系和财务管理制度。</p> <p><b>4.2023 年度公司各板块业务经营情况如何？</b> 2023 年度，公司整体实现营业收入，150,530.91 万元，同比增长 22.68%。其中，按行业分类：洁净室空气净化业务实现营业收入 112,300.80 万元，较去年同期增长 28.61%，其他业务实现营业收入 38,230.11 万元，较上年同期增长 8.05%；按产品分类，风机过滤单元及过滤器产品实现营业收入 129,822.78 万元，同比增长 32.35%，其他产品实现营业收入 20,708.13 万元，同比减少 15.86%；按地区分类，境内业务实现营业收入 133,470.37 万元，同比增长 21.72%，境外业务实现营业收入 17,060.54 万元，同比增长 30.79%。</p> <p><b>5.2023 年度公司在研发方面的投入情况如何？是否有重大技术突破或创新？</b> 2023 年，公司研发费用为 7,011.23 万元，占同期公司营业收入的比例为 4.66%。公司研发人员为 180 人，占公司总人数的比例为 19.59%。2023 年，公司新增授权发明专利 5 项，实用新型专利 15 项，外观设计专利 2 项，软件著作权 3 项，其他知识产权 15 项。截至 2023 年底，公司专利数量共计 159 项，其中：发明专利 26 项，实用新型专利 75 项，外观设计专利 29 项，软件著作权 29 项。同时，公司也积极参与行业标准规范的编制，为引领行业发展做出努力，截至目前公司共主编国家、行业、团体标准 6 项，参编 43 项。</p>

#### **6.公司订单发货周期情况如何？**

从客户下订单到公司发货的周期会受到客户项目土建建造周期的影响。作为洁净室土建后期环节的供应商，公司洁净设备产品的发货，安装，调试需要配合客户厂务的土建进度，提前将公司洁净设备产品发货到业主客户现场会增加业主客户额外的仓储成本。因此公司的发货一般会 and 业主客户的厂务确认发货的时间，一般为客户下订单后 2-3 个月进行发货。公司的收入确认方式分为两类：一类是发货签收即确认收入，即签收收入，第二类是公司发完货后在项目完成验收时才会确认收入，即验收收入，一般来说大项目验收周期较长，平均 6-9 个月。

#### **7.公司在半导体洁净厂房市场中主要的竞争对手有哪些以及市占率是多少？**

起初，中国半导体洁净室领域的国外品牌占比相对较高，例如瑞典企业 CAMFIL 以及美国的 AAF，都是公司主要的竞争对手，但随着国内的科技升级以及产业优化，目前在国内半导体洁净室领域，国内品牌慢慢占领主导地位。公司目前在国内半导体洁净室领域位于行业的前列，市场占有率在 30%。

公司不仅在国内的市场有较高的市场占有率，在国际上的影响力也在逐年上升。随着半导体行业、生物制药行业等高精尖行业的发展，对洁净室的需求以及要求将会日益提升，这将带动公司快速发展。在未来，随着公司的技术升级，公司依旧有很大的成长空间以及强有力的竞争优势。

#### **8.耗材类订单与新建项目订单的比例大概为多少？**

根据 2023 年度的数据，公司替换耗材收入大约占比总营收的 30%，未来有进一步提升和扩展的空间。一旦替换耗材收入占比突破了 50%，我们认为下游行业的周期波动或者单个下游行业的超大项目的验收周期波动对公司合并报表层面的影响就会比较有限。从经营和业务模式来说，公司的业务模式可能会从之前的大部分通过项目收入的项目模式转为大部分通过替换耗材来确认收入的消费模式，公司合并报表层面的盈利的稳定性会大大提高，另外公司现金流回款也会逐步提升。

#### **9.耗材的更换周期为多长时间？**

耗材的更换频率主要是根据过滤器的过滤等级来决定的，平均的滤材更换频率介于 6 到 12 个月（初中效过滤器）或者 2 到 8 年不等（高效过滤器）。除此之外，其他的考量因素包括自身空气环境中的颗粒物大小，尘埃的多少以及制程环境的室内空气质量等。换言之，滤材的更换频率也直接挂钩客户的制程环境、洁净厂房的洁净度要求以及设备的使用率等，这些都对耗材的更换频率有着重要的影响。

#### **10.公司未来毛利率情况？**

长期来看公司报表整体的毛利率应该是上涨的趋势，主要原因包括：1）公司收入结构中耗材占比不断增加，耗材的毛利率预计可以达到 30%-40%，设备端的毛利率大致为 15%-20%，因此，随着收入结构中耗材占比的提升，整体报表毛利率有望得到提升；2）海外收入占比提升，海外售价通常

会有提价，因此海外的整体毛利率通常比国内高，随着海外收入占比的提升，报表整体毛利率也有望提升。但是毛利率提升是逐步实现的，同时受到收入确认滞后的影响，季度报表间可能会出现毛利率的波动。

#### **11.公司产品的技术壁垒和核心价值？**

行业壁垒分为3个方面，技术方面，认证方面，以及从事售后服务团队方面。

（1）技术壁垒：通过核心滤料的改性技术（袋式过滤器滤料都是公司的改性技术），化学过滤器中的活性炭，夹炭布和可再生材料部分为公司自制或者改性。

PTFE和玻纤材料的选型，设计，工艺，折弯，折高等都是公司特有核心技术，因此在投标过程中的技术评分中，业主方会将公司产品发给第三方检测机构对于产品的重要参数，例如效率，耗电量，噪音，阻力，均匀度等进行检测，与其他竞争对手的同类的产品对比我们各类产品的效能均优于对手，因此从侧面反映出美埃科技产品的优越性。

（2）认证壁垒：外国厂商看重产品的各项认证，而我们的高管具有国际眼光，早期就具备国内外各项的认证，在国内市场具有很强竞争力。

（3）售后服务壁垒：美埃科技拥有自己的售后维修团队，能够及时响应客户出现的各种问题。

#### **12.美埃科技在维护客户方面有什么特别的地方？**

首先公司的技术一直在不断更新以及优化，在满足客户的同时，也将最好的产品质量以及服务带给客户。公司在全国均有服务网点为给客户提供最及时的和最佳的解决方案，其次近几年的海外部署以及扩张也持续的为公司的销售以及服务网点逐渐增加，尤其以东南亚为显著，以迎合全球跨国企业的需求。公司可以承诺会以最快的响应速度以及合适的方案为客户服务。公司在系统以及服务方面有着很强的竞争力，公司内设有目前行业内最先进的实验室，通过物联网技术、传感技术以及控制系统的更新提升，总部实验室会对所有产品进行全溯源动态信息化管理，实时监测所有设备并且有能力在第一时间获取到设备的故障消息，从中进行远程分析，给出解决方案并派遣最近的工程师上门为客户处理相关问题。

#### **13.未来公司发展的方向？**

自2001年成立以来，公司立足中国市场，将工业级超洁净技术应用到商用和民用领域，从进气到排气，持续创新，以满足不断增长的空气净化需求。公司致力于推动空气净化产业发展，提升全球空气品质，致力于成为全球领先的空气净化产品制造商和服务商。未来公司将会在稳定国内电子半导体行业收入的前提下积极拓展海外半导体市场；大力推动医用空气净化设备的研发、生产及销售业务，提高美埃科技在生物制药行业的市场占有率；同时响应全球清洁能源的倡议和中国可持续发展的政策，积极发展大气治理业务，进一步开拓工业除尘、除油雾、VOCs治理市场。

除此之外，公司未来将继续大力开拓过滤器替换耗材市场，随着替换耗材收入在收入结构中占比越来越高，我们认为下游行业的周期波动或者单个超大项目的验收周期波动对公司报表收入层面的影响就会比较有限。从而使得公司的业务模式从主要通过项目制的业务模式转为工业消费品的业务模式，大

	大提高公司报表收入和盈利的稳定性，并且公司现金流回款的效率也会逐步提升。
附件清单 (如有)	无