

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：2024-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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5月23日、5月29日、5月31日 2024年6月3日、2024年6月6日、2024年6月12日、2024年6月14日、2024年6月17日、2024年6月21日	
参与单位名称及人员姓名	中金资管：顾柔刚 承珞资管：张国栋 西南证券：张大为、巢语欢 中信建投：陈宣霖、吴雨瑄 南土资产：王可 天风证券：张钰莹、陆聪 雷钧资产：李武跃 信达澳亚：罗晨熙 融通基金：李文海 国元证券：杨军 兴业基金：张希晨 万家基金：崔逸凡 聚鸣投资：黄杨 阳光资产：李曦辰 融通基金：钱佳兴 钦沐资产：陈嘉元 华商基金：刘力 Aspoon Capital：沈宇峰 邦政资产：熊政 橡果资产：魏鑫 东方财富：袁梦 东吴基金：张浩佳 高澈投资：蒋明甫 工银国际：吴亚雯 光大证券：刘鹏翔 国寿资产：段莎 国信证券：杜杨、闵晓平 红杉资本：闫慧辰 华杉投资：田星 华西证券：马行川 国金证券：张君昊、戴宗廷 国海证券：姚健 德邦证券：郭雪、卢璇 国联资管：傅锦涛 富国基金：董治国 德邦证券：陈蓉芳、夏欣锐 瑞银资管：王海明 天风证券：薛长安、赵博源 天弘基金：涂申昊 中融基金：焦阳 合众资产：时应超 朋元资产：秦健丽 太保资产：孙凯歌 国信证券：吴文成 申万菱信：张欣 华宝基金：石坚、丁靖斐 长江证券：任楠 富敦投资：倪若琳 才誉资产：唐毅 大家资产：钱怡 东方证券：李威 东吴证券：许文俊 高盛工银：王圣杰 光大保德信：林晓枫 国联基金：虞栋 国投瑞银：钟婷霞 海富通基金：踪敬珍 鸿运基金：张永波 华泰保兴：卢方成 汇华理财：张运昌	

	<p>汇泉基金：周晓东 交银施罗德：高逸云 摩根基金：倪权生 诺安基金：李晓杰 人保资产：吴若宗 冰河资产：刘春茂 度势投资：顾宝成 前海聚龙：郝旻 中天汇富：许高飞 太平资产：赵洋 途灵资产：赵梓峰 兴证证券：李学颖 长城财富：胡纪元 华泰证券：梅高鑫、黄颖</p> <p>嘉实基金：谢泽林、王子瑞 金元顺安：侯斌 三登投资：徐志林 筌筌资产：郑峰 仁灏投资：王贵州 顶天投资：李天城 天猊投资：曹国军 中兴威投资：卢晓冬 太平基金：田发祥 天风资管：邱天、殷成钢 星石投资：毛健 循远资产：田超平 正圆投资：张萍</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>1.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。</p> <p>2.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。</p> <p>3.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</p>

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。

4.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。

5.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。

6.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。

7.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

	<p>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。</p> <p>（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。</p> <p>（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。</p> <p>8.目前国内半导体行业的发展趋势，对公司业务有何影响？</p> <p>作为高科技产业的核心，中国半导体产业在中美博弈中承受的卡脖子的压力首当其冲。这也促使国内厂商深度思考产业链国产化替代问题。洁净室净化产品与设备所涉及的技术、材料与零部件对进口依赖程度仍较高。尤其是越趋于核</p>
附件清单 (如有)	无