

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：2024-003

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 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2月21日、3月1日、3月4日	
参与单位名称及人员姓名	宝盈基金：张天闻 光证资管：李岷、胡守正 华夏未来资本：王一诺 长城基金：陈渭文、杨维维 平安养老：徐唯俊 世纪证券：陈峰 银河基金：刘丛菁 国海证券：姚健、杜先康	
上市公司接待人员姓名	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	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.可以介绍一下公司海外市场的状况和海外布局？</p> <p>目前公司正在积极开拓海外市场，2020年-2022年海外收入3年CAGR增速接近50%，2023年新签订单海外占比约为15%-20%，海外市场增速很快，客户主要分布在东南亚，其次欧洲、南亚和中东地区的销售业务也在持续增长。未来公司将继续开拓北美和加强欧洲以及中东市场的销售布局，实现全球化的销售体系。公司加速布局东南亚等海外市场，进入核心国际客户供应链。公司已经通过了多个国际著名厂商的合格供应商认证，如半导体芯片厂商、新能源光伏厂商等并且已开展商业实质业务。著名厂商的认证有望为公司带来海外发展的便利，有助于公司加速入库其他国际著名厂商的全球业务。</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？</p> <p>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</p>	

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。

3.耗材类订单与新建项目订单的比例大概为多少？

根据 2023 年三季度的数据，公司替换耗材收入大约占比总营收的 28%，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。

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.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。

	<p>7.美埃科技在维护客户方面有什么特别的地方？</p> <p>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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>