

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：2024-007

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
时间	2024年10月14日、2024年10月15日、2024年11月4日、 2024年11月6日、2024年11月13日、2024年11月14日、2024年11月20日 2024年第三季度业绩说明会、2024年12月16日、2024年12月19日、2024年 12月25日、2024年12月26日	
参与单位名称及人员姓名	平安养老：徐唯俊 国金证券：张君昊、戴宗廷 中航信托：韩佳琪、忻子换 华安基金：刘淑生、孔涛 华夏基金：朱熠、柯若凡、戴方哲、黄宗贤、林少勤 中银基金：李佳勋 富国基金：王帅 北大方正人寿资管：孟婧 工银安盛资管：张凯帆 非马投资：蔡峰 中泰证券：宋瀚清 聚鸣投资：王文祥 富荣基金：毛运宏 南方基金：金岚枫、王春林、陈思臻 国寿安保：王达 丹羿投资：郭佩瑶 中泰证券：冯胜 南方基金：冯昱轩、应帅、刘祎、钟赞、吴冉劼、吴春林 国泰君安：郭龙飞 财通基金：徐婧华 固禾投资：纪双陆 海富通基金：踪敬珍 东吴证券：王英泽 财通基金：张胤、沈犁、徐婧华 民生证券：张文雨 璞远资产：魏来 西部利得基金：吴桐 诚通证券：赵绮晖 钦沐资产：柳士威 运舟资本：施巧瑜 月阑投资：牟卿 长江证券：王泽罡 筌笠资产：郑峰 中邮证券：赵洋 弘洛私募：奚伟逸 工银瑞信：英明	
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	1.请问公司目前海外拓展情况如何？ 目前公司正在积极开拓海外市场，海外订单占比约为15%，海外市场增速很快，客户主要分布在东南亚尤其以马来西亚，新加坡，泰国等地区为主要客户群，其次欧洲、南亚和中东地区的销售业务也在持续增长。目前国外主要以半导体	

洁净室业务为主，同时我们也在室内空气质量领域，锂电，新能源等领域有所布局。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。

2.请问国内半导体行业的目前发展趋势，对公司业务有什么影响？

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。尤其是越趋于核心机台端、控制精度越高的技术，其供应商多半被海外品牌占据。国内半导体产业链上，从供给端和需求端，在过去的数年中都充分意识到了这一问题，推动国产化替代是全产业链的共识。在立足国产化替代的同时，利用中国供应链优势，走出国门，全球布局，也同样重要。随着中美贸易在高科技行业的摩擦加剧，半导体行业国产化替代趋势逐渐加速，国内半导体龙头企业逐步开启国产供应链整合及重塑，大量国内代工及制造企业开始研发并新建高标准芯片及半导体材料厂房。

放眼全球，国内外半导体行业的高速发展将带来大量的洁净室净化设备需求，行业发展空间进一步扩大。目前，公司和国内外半导体厂商均保持良好的合作关系，未来将继续积极深化合作，努力利用公司的技术和前期市场优势进一步扩大市场份额。

3.公司未来毛利率展望？

长期来看，公司的整体毛利率预计是上涨趋势，主要原因是：1) 耗材产品占比的不断增加，公司耗材产品的毛利率预计可以达到 30% 以上，设备端的毛利率大致为 15% 至 20%，随着耗材产品占比的提升，公司的整体毛利率有望得到进一步提升；2) 海外收入占比提升，海外市场的毛利率通常比国内高，因此随着海外收入比例的提高，公司的整体毛利率也有望提升；3) 原材料价格下降，公司部分材料价格今年上半年出现了一定的下浮，因此公司的整体毛利率也有望提升。

4.请问公司业绩支撑的长期驱动力是什么？

公司业绩支撑的长期驱动力更多来自耗材的收入：根据 2024 年半年度的数据，公司替换耗材收入大约占比总营收的 30%，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，随着公司承接更多的项目，公司在半导体洁净室的市场份额预计会继续提升，同时公司承接的以往项目也会随着公司的市场份额的积累间接转换成公司接下来的耗材收入，因此耗材收入的占比在未来有进一步提升和扩展的空间，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随着固定的耗材收入而有所提升。

5.公司计划收购的捷芯隆的主要业务是什么？

捷芯隆是行业内较知名的洁净室墙壁和天花板系统供应商，按照客户的需要，提供综合洁净室产品及服务，主要包括开发、生产及安装洁净室墙壁和天花板系统。捷芯隆的产品可以应用于包括符合美国联邦标准 209E（为洁净室行业所广泛采纳的标准）最严格级别的洁净室在内的不同洁净级别标准的洁净室。截至目前，目标公

公司拥有洁净室墙壁和天花板系统自主品牌“Channel Systems/捷能”，并积累了优质的客户群体，为包括半导体、电子及医疗等不同行业提供洁净室产品及服务。

6.收购完成后是否能够提高公司的竞争力？

(1) 增强公司在洁净室领域的全方位方案解决能力

本次交易完成后，公司将具备独立向客户提供包括风机过滤单元配套、整机设备、洁净室墙壁和天花板系统在内的洁净室全方位解决方案的技术实力和集成能力，进一步拓展公司在洁净室解决方案这一领域的市场边界，实现产品线的延伸及增强，并互相延展和融入彼此的客户群体。

(2) 符合公司补链强链的需求

近年来，国家先后出台鼓励上市公司通过并购等手段增强企业竞争力的政策。公司积极响应政策号召，自上市后持续拓展产品线及客户端应用场景，通过收购、合作、自主研发等多种手段进行产业链布局，增强自身补链强链的能力，于 2022 年 12 月完成对加拿大公司 Circul-Aire Inc.收购，从而加强了在上游滤料环节的研发及生产能力，也进一步拓展了在北美和欧盟地区的销售渠道。本次交易完成后，能够完善公司在产业链上下游的综合布局，将提升公司在洁净室基础材料这一领域的综合实力。

(3) 符合公司经营战略

公司目前在国内外半导体洁净室设备和耗材领域已经取得一定规模并形成竞争力，需要更多在全球进行布局。近年来，公司加速布局马来西亚、新加坡、泰国等东南亚国家，欧洲、南亚和中东地区的销售业务也在持续增长，已经通过了多个国际著名厂商的合格供应商认证，进入其核心国际客户供应链并与多家半导体芯片厂商、新能源厂商、光伏厂商、空调厂商、锂电厂商等已开展商业实质业务。截至目前，目标公司约有 30%-50%的业务收入来自于马来西亚、菲律宾、新加坡等中国以外国家和地区。通过业务整合，本次交易将有利于拓展公司业务尤其是海外业务的发展。

(4) 提升公司的科技创新能力

捷芯隆的产品拥有多个国际认证，是在全球市场上屈指可数拥有 FM 产品认证的洁净室墙壁和天花板系统工厂。同时目标公司系为数不多可生产并满足悬挂双层天车（AMHS）天花板系统的生产厂商，该产品已在国内多个高端制成厂房内使用。本次交易完成后，公司将具备提供包含洁净室墙壁和天花板系统及风机过滤单元在内的全方位技术方案的能力，且在此基础上可根据客户的需求有针对性地研发新的技术和产品或对现有的技术进行迭代更新，拓展研发领域，形成新的产品和服务。

7.请简要介绍下公司 2024 年第三季度经营状况

报告期内，公司积极应对国内外市场和行业的挑战，持续技术创新，开拓市场，2024 年前三季度实现营业收入 12.02 亿元，同比增长 12.16%，实现归属上市公司股东净利 1.49 亿元，同比增长 15.17%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.39 亿元，同比增长 28.95%。主要是因为报告期内，公司高效管理，持续降本增效，综合导致本年利润水平较上年同期有所提升，谢谢。

8.公司的主业是否有较高的进入壁垒？

	<p>随着半导体线宽进入 10nm 以下时代，IRDS 预测 2025 年线宽将缩减至 1.8nm，尖端半导体工艺制程对洁净室的要求，已经远远超越了传统的认知。对空气洁净技术的要求不仅仅要关注极细颗粒物，还要严格控制痕量的气态分子污染物。以 7nm 制程为例，5~25 个气体分子沉积即可占满 7nm 线宽。在这么严苛的管控线下，从控制的可行性、效率、能耗等各方面，洁净制程环境的控制重心逐渐由厂务端向机台端、微环境、核心工艺段迁移。这也对洁净设备制造商提出了更高的要求：向上游，必须掌控更有竞争力的核心材料技术；向下游，必须与半导体制造工艺与设备形成更深度的应用交互。</p> <p>公司核心技术、专利、生产工艺等体现在公司拥有提供特定应用场景下，全方位空气净化产品与解决方案的能力。公司服务于半导体尖端制程环境的洁净室空气净化领域、生物洁净室与生物安全防护领域等。可净化的污染物包含了从空气动力学直径小于 0.001 微米的气态分子污染物、小于等于 2.5 微米的细颗粒物、到大于 100 微米的重工业粉尘，具体类型包括气态污染物、细颗粒物、油雾、烟尘、微生物病毒、重工业粉尘等。</p> <p>9.项目验收周期一般多久？</p> <p>公司项目分为两类：一类是发货签收即确认收入，第二类是公司发完货后在项目完成验收时才会确认收入。公司的中小项目验收周期大概是 3—6 个月左右，大项目验收周期为 6—9 个月左右。</p> <p>10.尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、可视化三季报显示，公司业绩较去年同期有所增加，四项费用率管控尚可，毛利率有所回稳，但经营和投资性现金流均告负，能否分析一下原因？2、公司之前是否发布过舆情管理制度？公司目前在投资者关系和舆情管理上有哪些具体举措？公司会针对最新发布的市值管理 14 条开展哪些工作？</p> <p>公司经营活动产生的现金流量有所减少，主要系报告期订单增加，存货储备增长，购买商品和接受劳务支付的现金增加所致。公司已于 2024 年 11 月 21 日发布了《舆情管理制度》，具体内容请您查阅相关公告。公司高度重视与市值管理与投资者关系管理工作，并严格遵守相关规定要求，聚焦主业，以提高核心竞争力为重点，推动公司经营水平和发展质量提升，持续健全信息披露体系，围绕“提质增效重回报”行动方案，努力提升上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，谢谢。</p> <p>11.请问今年公司业绩预计比去年会增长多少？电子行业前三个季度比去年增长率是多少？</p> <p>有关公司 2024 年相关业绩情况，请您关注公司后续的定期报告，谢谢。</p>
附件清单 (如有)	无