

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：2025-002

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观	☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☒ 路演活动 ☒ 其他（电话会议）
时间	2025 年 5-9 月调研活动、反路演活动、策略会、2025 年半年度业绩说明会	
参与单位名称	华泰保兴、山西证券、鹏华基金、Aspoon Capital、海通国际、光大证券、南土资管、德汇创投、世纪证券、东吴人寿、中航信托、兴证全球、友邦人寿、太平养老、太平资管、满坡栗资管、无量私募、红杉中国、西部利得、银河基金、国金证券、兴业证券、华夏基金、工银瑞信、汉石资本、磐义创投、华泰证券、交银施罗德、国投证券、银华基金、国海证券、晨燕资产、金鹰基金、长城基金、摩根士丹利、信达澳亚、平安基金、诺安基金、融通基金、华西基金、博时基金、国投瑞银、景顺长城、Vontobel、Allianz、龙石投资、高盛资管、华福证券、东北证券、南京证券、浙商证券、华富基金、嘉实基金、中邮基金、财通基金、海富通基金、创金合信、天风证券、南方基金、光大资管、国君资管、招商基金、圆信永丰、长信基金、易方达基金、中欧基金、中信保诚、汐泰投资、大家资产、华安财保、新华资产、长江证券、德邦基金、建信基金、财通资管、富安达基金、杭银理财、东吴证券、中信资管、华安基金、信诚基金、中金公司、格林基金、光大保德信、农银汇理、中银基金、星石投资、中金泛海、泓德基金、一瓢资本、广发证券、天弘基金、国泰海通、信达证券、国泰君安、申万宏源、民生证券、中泰证券、耕霖投资、誉辉资本、宝盈基金、北大方正人寿、盛钧私募、中信建投、钦沐资产、勤辰资产	
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.公司目前与中芯国际有哪些合作？合作有哪些最新进展？ 答：公司主要的下游客户包括半导体和泛半导体，中芯国际等国内高精尖半导体企业都是美埃的客户，公司服务中芯国际已经接近 20 年。目前，公司的洁净室空气净化技术已经达到了 ISO1 级标准，能够完全满足目前半导体行业内对于最高等级的洁净厂房的要求。 2.今年下半年公司的业绩增长点有哪些？ 答：下半年公司的业绩增长点仍然聚焦公司的主业半导体和泛半导体，另外公司积极拓展包括新能源在内的新的下游应用的拓展。 3.从下游市场增速来看，半导体、生物制药、公共医疗卫生等多个领域目前哪些增	

速较快？具体原因是什么，公司如何把握机遇？

答：公司持续不断拓展半导体，生物制药，公共医疗卫生在内的业务。目前看来下游半导体的增速较快，具体原因主要是因为人工智能带动的产业投资，公司将积极探索下游的应用场景的产品配套。

4.从中长期来看，公司有哪些发展策略和目标？

答：公司过滤器产品的“耗材属性”主要为公司带来未来业绩支撑的长期驱动力。根据 2024 年全年的数据，公司替换耗材收入大约占比总营收的 30%左右。2025 年上半年占比约为 24%，主要是由于捷芯隆收入稀释导致的下降。过滤器产品属于工业替换品，替换周期一般和洁净要求相关，初中效过滤器一般在 1-6 个月、高效过滤器一般在 1-8 年、化学过滤器为 1 年。因此存量客户的替换需求旺盛，公司积极拓展存量替换市场。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.当前，国内的晶圆代工厂、IDM 厂商以及封测厂商开始扩建产线与洁净室厂房，风机过滤单元、过滤器等洁净室设备需求持续增长。公司预计这一趋势持续多久？

答：公司持续关注海内外的产业和区域的趋势变化。

6.公司目前订单增长情况如何？

答：公司目前新签订单持续增长，在手订单饱满。

7.公司目前有无产能扩张计划，具体进展如何？

答：公司目前国内产能大约在 15 亿人民币左右。国外产能方面，目前海外的产能大约是 2.0 亿人民币。海外的产能扩充主要是因为不断增长的海外订单，海外的订单主要包括半导体行业，锂电等新能源行业等。除此之外，公司还有部分收入是来源于耗材替换。随着公司项目的增多，生产率的提升，耗材替换量在增加，因此，耗材收入占比也会逐步增加。这意味着公司的存量耗材将会持续循环使用，而且随着公司在市场上的不断拓展，耗材替换量和收入也将不断增长。

8.公司过滤器产品具有“耗材属性”，部分设备老化后，需进行更换，替换市场对公司营收有哪些影响？占总营收比大致多少？

答：公司过滤器产品的“耗材属性”主要为公司带来未来业绩支撑的长期驱动力。根据 2024 年全年的数据，公司替换耗材收入大约占比总营收的 30%左右。2025 年上半年占比约为 24%，主要是由于捷芯隆收入稀释导致的下降（捷芯隆收入均为新建项目）。公司认为未来耗材收入还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.公司通过于中国香港设立的全资子公司 MayAir HK Holdings Limited 收购捷芯隆约 68.39%的股份进行私有化，同时向 4 名存续股东发行股份以换取其持有的捷芯隆剩余约 31.61%股份，目前公司收并购有哪些最新进展？

答：公司已于 2025 年 2 月 15 日发布公告《美埃（中国）环境科技股份有限公司关于对 CM Hi-Tech Cleanroom Limited（捷芯隆高科洁净系统有限公司）收购完成的公告》，截至 2025 年 2 月 14 日，美埃香港控股、目标公司已完成本次交易相应的股份登记手续。至此，本次交易项下私有化安排及换股安排事项已全部完成。

10.目前公司主要产品价格有哪些变化趋势？变化原因包括哪些？

答：公司的客户主要系对高精尖洁净室有需求的半导体厂商。由于公司生产的 FFU 风机过滤单元和过滤器产品是属于高端装备制造产品，客户在招投标的时候会考虑产品单价，但客户更多时候考虑的是如产品效能，耗电量，噪音，阻力，均匀度等的技术参数。除了技术参数，还有例如供应数量，交付周期，产品质量，设备耗能，耗材寿命以及整体控制等其他因素需要考虑。因此，产品价格虽重要但并不是唯一的考量因素，产品的技术参数往往对客户最后的决定有更大的影响力。

11.公司海外营收同比正增长，在海外扩张方面公司主要聚焦哪些地区？这一增长趋势能否持续？

答：公司海外业务拓展稳步进行中，公司通过加速布局东南亚、欧美等海外市场，进入核心国际客户供应链。公司在 2022 年末收购了加拿大公司 CA，加速了公司在加拿大以及美国市场的开拓，2025 年在欧洲已设立子公司，旨在进一步拓展欧洲市场。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。谢谢！

12.研发方面公司有哪些重点布局方向，最新研发进展有哪些？

答：公司产品以核心性能指标为基石，在总静压、耗电量、噪音控制等维度实现行业领先，同时深耕关键技术领域，通过专项突破进一步强化竞争力，为洁净环境保障、高效运行及多场景应用提供全方位支撑。重点布局方向有：总静压、耗电量、FFU 节能降噪控制、介质过滤核心材料、工业除尘技术、空气质量数字化监控技术等。

本报告期内，公司新增授权发明专利 6 项，实用新型专利 57 项，外观设计专利 2 项，软件著作权 21 项，其他知识产权 18 项；其中，来源于捷芯隆的发明专利 5 项，实用新型专利 49 项，软件著作权 20 项，其他知识产权 13 项。报告期内，公司持续投入研发费用共计 3,749.88 万元，同比增长 4.17%。

13.IC 制造过程对洁净程度要求越来越高，或将推动洁净设备技术迭代，公司针对此有哪些产品研发布局？

答：公司主要的技术壁垒体现在核心滤料的改性和复合技术，包括物理介质过滤器和化学过滤器滤料都是公司的改性技术，也包括滤材的选型，产品的设计，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。

14.公司收购的捷芯隆的主要业务是什么？

答：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。

15.收购完成后是否能够提高公司的竞争力？

答：（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。

16.项目验收周期一般多久？

答：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。

	17.公司未来毛利率展望？ 答：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。 18.请问公司业绩支撑的长期驱动力是什么？ 答：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。
附件清单 (如有)	无