

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input 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 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	2026年1~2026年6月调研活动	
参与单位名称	中泰证券、石锋资产、华安基金、华夏基金、广发证券、长江证券、宝盈基金、北大方正、财通基金、东吴证券、汉石私募、耕霖投资、国海证券、国泰海通证券、华泰柏瑞基金、华泰证券、华源证券、民生证券、钦沐资产、慎知资产、盛钧私募、霁峰私募、天风证券、天弘基金、信达证券、浙商证券、中信建投、华富基金、东方基金、永赢基金、易方达基金、财通证券、友邦保险、淳厚基金、富达基金、西部证券、鑫元基金、金鹰基金、友邦人寿保险、国联安基金、平安基金、景林资产、混沌投资、东方阿尔法基金、乾瞻资产、鹏扬基金、新华基金、长信基金、冲积资产、光保科技、合远私募基金、青骊投资、百年保险、宏道投资、天治基金、博道基金、国泰君安证券、东方红资管、工银瑞信基金、诺安基金、国泰基金、摩根基金、东北证券、交银基金、太保资产、长城财富、巨曦资产、国信证券自营、瓴仁投资、森旭资产、复胜资产、银河基金、九泰基金、常春藤、南方基金、长安基金、盘京投资、中银基金、远信投资、太平基金、农银汇理、泉汐资产、百年资管、鑫泉私募、博远基金、创金合信基金、大家资产、德邦基金、光大理财、国寿安保基金、海南上善如是私募、海南纵贯私募、江信基金、景顺长城基金、民生理财、诺德基金、浦银安盛基金、趣时资产、全天候私募证券、泉果基金、顺为有道资管、观火投研咨询、鹤禧私募、玖鹏资产、聚鸣投资、臻宜投资、上汽顾臻资产、上银基金、申万菱信基金、前海华杉资管、太平洋资产、太平洋养老保险、同泰基金、西部利得基金、西南证券、新华基金管理、信达澳亚基金、信银理财、兴业基金、中海基金、中金汇理、中信资管、中银资产、中邮创业基金、太平洋证券、源峰基金、宝盈基金、PAG、国海证券、宁波宝隼、兆顺基金、华泰资产、襄阳创新投资、光大保德信基金、源乐晟、运舟投资、安信基金、嘉实基金、万家基金、国海富兰克林、上海保银投资、博时基金、勤辰资产、江西彼得明奇私募	
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	<b>Q1：海外产能只有 1.5 亿是不是意味着海外增长受限于海外产能，还是说后面可以靠国内产能直供，公司能否拓展开讲讲未来海外的产能布局和贸易政策对公司国内外产能的利润影响是否较大？国内洁净室市场占比 30%这个是单独新增订单的占比，还是连上每年耗材迭代的一个总体的占比？研发平台项目进度为什么这</b>	

么慢，远低于当时募投的预期？跟洁净室建设方的竞争关系，公司怎么看待一些洁净室的建设商也开始拓展空净业务，公司对应的竞争优势在哪里？

A：海外的增长主要是受产业趋势的影响，目前公司的海外产能充足，如果海外订单过于饱满，公司也会利用国内的产能消化部分海外订单。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%。研发募投项目在项目推进过程中，为融入行业最新技术标准与更先进的智能化生产方案，公司对部分工艺环节进行了优化论证与设计迭代，以增强项目的长期竞争力。为满足公司长期发展及产业布局的要求，结合项目实际建设情况和公司实际经营情况，因此延期。公司的竞争优势主要分为分为 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。

**Q2：领导您好，有几个问题想咨询下：**

1) 合同负债跟未来预期收入的比例关系，是预付订金形式的嘛，是不是意味着合同负债最后转换成收入能有一个 2-4 倍的系数？还是说单纯就是 1:1 的比？

2) 境内外收入结构关注到公司 25 年海外收入增速较高，想问下公司海外收入这块，新能源行业跟半导体行业这些比例大概是多少？

3) 产品结构，锂电池半导体公司 25 年年报强调了公司拓展新能源客户的进展，想问下 25 年公司整体收入中，锂电池半导体占比分别是多少？

4) 耗材相对固定设备的价值量比例，印证价格影响因子低。公司能否稍微量化下，耗材相对设备的价值比例，如化学过滤器这种 1 年替换的耗材，相对配套的过滤设备价值比例是多少，让我们投资者对于公司提出的”设备+耗材+运维”一体化服务模式转型有一定的认知。

A：1) 公司业务只有项目类订单才有大约 20%-30%的的预收款，替换类产品一般款到发货，随着公司替换类的增长，国内外销售占比的变化，产品销售结构的变化，合同负债的结构也会有所改变。

2) 公司目前在手订单数依旧是饱满的，大约可以覆盖 6-9 个月的产能。2025 年全年电子半导体和泛半导体占海外收入比例较高，海外新能源收入增速较快。

3) 新能源业务拓展是公司积极探索的新业态，2025 年收入增速同比增快较快。

4) 根据 2025 年的数据，考虑合并捷芯隆的收入后导致收入分母基数增加，公司替换耗材收入大约占比总营收的 25%，未来有进一步提升和扩展的空间。

**Q3：洁净室成为全球晶圆厂、封装厂扩产的卡脖子环节，公司怎么看待这轮机会，怎么抓住其中的商机？**

A：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。

**Q4：洁净室厂房建设到一定阶段才会启动 FFU 的招标，公司预计 FFU 招标的高峰期大致什么时候到来，招标的力度和持续性如何，有机会未来几年都维持不错的景气度吗？特别是 25 年关税战影响招标进度，今年集中兑现？**

A：公司的产品主要应用于电子半导体和生物医药行业，其他的下游应用领域包括新能源行业，食品工程等等。目前看来，洁净室项目招标的景气度还是受益于国内外半导体行业的增本开支加速。2025 年关税政策在一定层面上影响了去年电子半导体行业的资本开支，展望 2026 年，我们认为电子半导体行业持续向好。

**Q5：这一轮全球大扩产主要集中在先进制程，HBM，先进封装，是否对 FFU 的性能要求有较大提升，能中标的供应商更少了，产品单价更好。客户现在盈利性极好，对招标的报价也适当宽松？原材料成本上涨能否顺利转移成本压力？**

A：先进制程、HBM、先进封装这些半导体新技术对洁净室洁净等级的要求更高，竞争格局也更加集中，公司将差异化洁净方案设计融入产品定价体系，针对不同项目的洁净级别与技术壁垒，实时不同定价策略与定制化研发对接，在设计源头优化边际成本，最终以高适配、高标准的精益方案为客户创造最大化价值。关于近期原材料价格的增长趋势，在保证产品性能和质量的前提下，公司采取一定降本措施持续优化并取得进展，未来公司将持续关注原材料价格和海运费的变动趋势，并将降本增效设立为公司的长期战略目标。

**Q6：海外洁净室扩产又多又急，短期还不断上修资本开支，是否海外老 FFU 供应商短期忙不过来，给我们新进者很好的导入项目的机会？公司觉得海外项目的招标和在大陆项目有什么本质区别？**

A：公司会持续关注海外电子半导体行业巨头的动向。我们认为认证壁垒是海外项目和大陆项目的区别，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，在国内外市场都具有很强竞争力。除此之外，公司认为在境外设立产能并且在海外以马来西亚建立的主要境外主体的海外团队的多语种对于公司迅速与海外半导体巨头建立商务关系帮助显著。

**Q7：FFU 是重运营的项目，长期维保很重要。公司想大量承接海外高毛利大客户的重点项目，在长期维保上做了什么准备？**

A：公司正在积极开拓海外市场，半导体产业和新能源行业有向东南亚加速迁移的趋势，叠加中国头部科技企业“走出去”在海外建厂的需求。公司持续布局北美市场，2024 年设立美国子公司，以满足不断增长的北美市场的需求。2025 年在欧洲设立了匈牙利子公司，开拓了欧洲市场。在 2025 年在越南设立了新的子公司，发展越南的市场。同时，公司密切跟进中国头部企业出海的配套需求，依托 11 个境内生产基地和 3 个境外生产基地的生产优势，并通过在现场近距离响应、一体化

	<p>服务深化客户合作粘性，更能借助区位优势，做好项目维保，并进一步挖掘当地市场的增量机会。</p> <p><b>Q8：往年我们泛半导体收入占比三分之二左右，25年锂电板块崛起，半导体收入占比下滑，今年开始收入结构会有什么变化？未来中长期主要靠哪些下游场景实现发展？</b></p> <p>A：公司自成立以来始终以半导体行业为主要深耕领域，并持续在生物医药、商用人居、工业排放治理等领域进行拓展。在全球新兴邻域如新能源产业政策深度调整的背景下，各国对本土供应链完整性的诉求日益增强。部分国家通过提升本土化率要求以及设立差异化税收抵免条款，这一趋势正倒逼国内头部新能源企业从单纯的“产品出口”加速向“全球制造”转型，通过海外产能布局规避政策风险，抢占增量市场。公司将紧抓产业机遇，凭借在半导体洁净技术经验的积累优势以及在海外市场的提前部署，加速相关项目的实施与落地，在新兴市场中占据有利地位，预计新能源相关收入占比将有所提升。</p> <p><b>Q9：请简要介绍下公司2025年全年及2026年第一季度经营状况</b></p> <p>A：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，2025年全年实现营业收入19.29亿元，同比增长11.97%，实现归母净利润1.21亿元，经营活动产生的现金流净流入3.03亿元，同比由负转正。2026年一季度实现营业收入4.58亿元，同比增长44.52%，实现归母扣非净利润2,884.86万元，同比增长26.33%，经营活动产生的现金流净流入1,256万元，同比由负转正。</p> <p><b>Q10：公司产品国际竞争力如何？在海外半导体资本开支大幅增长的情况下，如中国台湾的封测和韩国的存储大幅扩大产能，公司可以获得一定市场份额吗？</b></p> <p>A：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，并已形成了自身的技术优势和壁垒。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。公司持续关注半导体行业的发展态势，近年来积极布局海外的产能应对全球半导体的资本开支增长，目前已有产品销售给不限于美国，中国台湾，日本，韩国等国家的半导体企业。在收购捷芯隆后，公司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。</p>
附件清单 (如有)	无