

证券代码：688101

证券简称：三达膜

三达膜环境技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度
业绩说明会)



Suntar

三达膜环境技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐一对一沟通 ☐其他_____
参与单位名称	全体投资者均可通过网络互动的方式参加本次说明会
活动时间	2025 年 5 月 20 日（星期二）下午 14:00-17:00
活动地点	“全景路演”（网址： https://rs.p5w.net ）
公司接待人员姓名	总经理：方富林先生 副总经理、董事会秘书：张靖霄先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者与公司高管进行网络文字互动问答交流
问答交流情况	Q1：2024 年数字化工厂建设进度落后于预期，如何通过 MES（制造执行系统）、数字孪生或 AI 工艺优化提升生产透明度？是否有通过 5G+工业互联网实现跨基地协同制造或质量追溯的规划？ A1：您好。公司目前的生产基地自动化水平能够满足公司日常生产经营的需要。如后期公司订单持续增长，有明确的升级改造计划后公司将引进先进技术。谢谢。 Q2：2024 年竞争对手（如碧水源、沃顿科技）通过规模化生产降低成本，公司如何通过技术升级（如高通量陶瓷膜制备）或服务模式创新（如膜系统租赁服务）缩小差距？是否有通过并购整合区域性水处理企业的计划？ A2：您好，降本增效、技术创新是公司持续推进的管理措施

	之一。在缩小及超越同行业竞争对手的路上，三达从未止步。至于并购整合区域性水处理企业的计划，我这边没有更多的信息可以发布。如公司有明确的并购计划，公司将通过上市公司公告的形式向全市场进行披露。感谢您对三达的关注，祝您投资顺利。 Q3：2024 年政府补助占净利润比例达 18%，主要因环保专项补贴与税收优惠，未来补贴可持续性如何评估？是否有通过拓展市政污水提标改造、农村分散式供水等民生领域降低盈利波动性的计划？ A3：您好。政府补贴及税收优惠的持续性是基于国家的相关政策，未来补贴是可持续性公司无法准确评估。上市以来，公司多个募投项目均有实施市政污水提标改造的项目，这些提标改造项目提升了公司的市场占有率及增加了公司在此领域的营业收入。农村分散式供水业务属于公司的民用净水业务，公司在此领域有较为成熟的技术应用，公司的官网上有详细的介绍。未来，公司将在民用净水业务方面持续加大投入，提升此领域在公司整体业务收入中的占比。 Q4：2024 年供应链安全（如特种高分子膜材料、膜组件密封件）成为行业焦点，如何通过多元化供应商策略或资源整合（如参股上游原料企业）降低供应风险？是否有与物流企业建立战略储备协议的计划？ A4：您好。目前公司在此领域的风险较小。参股其他企业也并不是公司单方面的“一厢情愿”，需要被投企业的“双向奔赴”。一般而言，好的投资标的估值较高，差的投资标的公司不愿意参与。所以，收并购在很大程度上是需要交易双方互相认可、互相了解、互相配合的一个过程。至于与物流企业建立战略储备协议的计划，我这边没有更多信息可以发布。
--	--

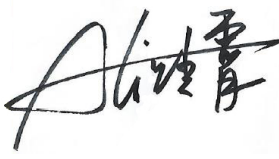
	Q5：2024 年应收账款坏账准备计提比例同比持平，但账龄 1 年以上占比提升至 22%，如何评估长账龄应收账款的可回收性？是否有通过与保险公司合作信用保险或债权证券化加速清收的计划？ A5：您好。公司目前的应收账款集中在水务运营领域，欠费的主体基本均为地方政府。按照中国的国情，公司评估该业务板块的应收账款回收不存在系统性风险。公司目前未与保险公司合作信用保险或债权证券化加速清收。 Q6：2024 年水务投资运营收入同比增长 15%，但吨水运营成本同比上升 8%，如何通过智慧水务系统（如 AI 水质预测模型、智能加药控制系统）或分布式光伏+水厂模式降低能耗成本？是否有通过 REITs 或 PPP 项目资产证券化优化现金流的计划？ A6：您好。公司目前已经上线了“智慧水务”系统。通过该“智慧水务”系统，公司可以远程监控旗下各污水处理厂的生产经营情况，能够做到科学管理、降本增效。至于是否通过 C-REITs 或 ABS 的方式资产证券化旗下的水务资产，公司目前没有可以发布的消息。 Q7：2024 年员工总数同比增长 13%，但技术人员占比下降至 29%，如何通过人才结构优化（如引入膜材料计算模拟专家、膜工艺设计工程师）或培训体系（如膜分离技术大师工作室）支撑技术创新？是否有通过股权激励绑定核心团队的计划？ A7：您好。公司成立 29 年以来，目前已建成健全的人才梯队，也有完善的培训体系，能够支撑公司的技术创新。至于股权激励的问题，公司如有该项计划将及时发布相应的公告，请留意。谢谢。 Q8：2024 年环保投入同比增长 32%，但未披露具体碳减排数据，如何通过清洁生产（如膜法 VOCs 回收）、余热利用系统或
--	--

	循环水零排放技术降低环境成本？是否有通过碳足迹认证或ESG 评级提升品牌价值的计划？ A8：您好。您提及的这些方面都挺“高大上”，公司目前在这些领域尚未涉足。后期如果条件具备，公司将考虑做这些“高大上”的项目。公司目前的当务之急是加大水务运营板块的欠费催收，以保证能够健康持续的发展。 Q9：2024 年存货周转率同比下降 19%，主要因大型项目备货周期延长，如何通过需求预测算法、与工程总包方建立滚动供货协议或引入智能仓储系统(如立体货架+AGV)降低库存成本？是否有通过废旧膜组件回收再造技术优化供应链？ A9：您好。公司目前没有业务不适用立体货架+AGV，也没有通过废旧膜组件回收再造技术优化供应链的计划。谢谢。 Q10：方总，您好，三达膜合同负债金额超过 8 亿，我的理解是公司待交付订单是充足的。那么交付进度慢，收入转化不高的原因是什么？另外，公司估值那么低，公司有没有市值管理的动作？ A10：您好。目前公司大型项目的执行期间比较长，且确认收入需要等项目验收后才可以。至于市值管理方面，公司也在努力，请各位投资者保持耐心。谢谢。 Q11：2024 年公司膜技术应用业务收入占比 62%，但毛利率同比下降 3.1 个百分点，如何通过新型膜材料研发（如耐强酸碱纳滤膜、高通量抗污染反渗透膜）或工艺优化（如膜组件模块化设计）提升产品竞争力？是否有针对新能源锂电材料分离、半导体超纯水制备等高附加值领域的定制化解决方案开发计划？ A11：您好。上述问题中涉及了敏感题材。根据目前的监管政策，此类问题的答复不得在互动平台等非官方公告渠道进行答
--	--

	复。如上述业务达到《上海证券交易所科创板股票上市规则》的要求，公司将规定进行信息披露。 Q12：2024 年核心客户（如宁德时代、万华化学）收入占比超 45%，如何通过拓展生物医药（如疫苗生产纯化）、食品饮料（如乳制品浓缩）等非化工领域客户降低客户集中度风险？是否有通过技术授权或联合研发模式扩大客户群体的计划？ A12：您好。您说的这些情况并不存在。谢谢。 Q13：2024 年资产负债率同比上升 5 个百分点至 59%，但有息负债率仍较低，如何看待当前债务结构？是否有通过发行绿色债券或优化融资渠道(如环保产业基金)降低财务成本的计划？ A13：您好。公司目前财务情况较为稳健，资产负债率较低，公司目前没有发行债券等降低财务成本的计划。 Q14：2024 年行业对“材料-装备-工艺”协同创新需求提升，公司如何通过工程公司共建联合实验室、参与行业标准制定或拓展工业废盐资源化、矿井水深度处理等新兴领域提升价值链地位？是否有建立膜材料性能数据库或与高校联合培养跨学科人才的计划？ A14：您好。公司在参与“国标”、“行标”的制定上一一直有参与，与高校的合作也从未止步。未来，公司将在建立膜材料性能数据库或与高校联合培养跨学科人才的计划上继续发力，推动公司的各项业务高质量发展。谢谢。 Q15：2024 年售后服务收入占比不足 6%，但客户对系统运行稳定性要求提升，如何通过远程监控平台、移动服务车或与主机厂共建区域服务中心提升客户粘性？服务收入是否有向按处理量收费（O&M 模式）转型的规划？ A15：您好。公司的目前的业务模式不适用您说的这些模式。
--	---

	感谢您对三达的关注，祝投资顺利。 Q16：2024 年行业竞争加剧导致价格承压，公司如何通过产品差异化（如抗污染膜生物反应器、陶瓷膜连续过滤系统）或服务增值（如全生命周期运维、膜污染诊断）提升议价能力？是否有通过并购补强 MBR 膜组件或电渗析技术的计划？ A16：您好。公司是膜材料行业的龙头企业，产品差异化及增值服务也一直是三达的核心竞争力之一。关于通过并购补强 MBR 膜组件或电渗析技术的计划，我这里没有更多可以发布的消息。请留意公司发布的公告。谢谢。 Q17：2024 年行业技术迭代加速（如双极膜电渗析、正渗透膜工艺），公司如何通过产学研合作（如与清华大学共建膜分离技术中心）或技术引进（如德国膜材料配方）突破技术瓶颈？是否有通过设备国产化替代（如大型膜装备集成）降低投资成本的计划？ A17：您好。公司在核心技术的研发方面的情况已在公司的 2024 年年报中有详细的披露，请查阅公司 2024 年年度报告。 Q18：2024 年研发费用同比增长 24%，但研发费用率仅为 5.7%，低于行业头部企业，如何平衡研发投入与短期盈利目标？是否有针对生物制药膜分离（如抗体纯化）、盐湖提锂膜法工艺或核废水处理膜材料的前瞻性布局？研发成果转化周期与下游客户验证进度如何协同？ A18：您好。您提及的这些问题公司不便在互动平台上答复，如触及相应的信息披露标准，公司将以公告的形式详细披露。感谢您的理解，祝您投资顺利。 Q19：2024 年海外收入占比不足 10%，但东南亚、中东地区对工业废水零排放需求增长，公司如何通过本地化技术团队建设、
--	---

	与跨国工程公司（如 SUEZ、Veolia）战略合作或建立海外中试基地突破市场壁垒？是否有针对高盐废水处理、油砂尾矿水回用的技术适配性改造计划？ A19：您好。公司近年来在国际市场上积极布局，海外业务收入不断提升。公司在新加坡、马来西亚、印尼、印度、泰国、越南等国家和地区建立了销售团队，并在欧洲、北美、南美、非洲等国家开展了基于膜应用的各类业务。详细的技术应用及海外业务介绍在公司的官网均可查阅。感谢您的关注，祝投资顺利。 Q20：公司是否考虑中期分红？ A20：您好。中期是否分红取决于公司水务运营板块的应收账款回收情况。目前公司水务运营板块的应收账款已超过 9 亿元，这成为公司稳健发展过程中的突出问题。感谢您对公司的关注，祝您投资顺利。 Q21：2024 年分红比例维持在 30%，但公司货币资金占总资产比例下降至 27%，在资本开支（如新建膜材料生产基地）与股东回报之间如何权衡？未来是否有通过可转债或绿色贷款支持技术升级的计划？ A21：您好。公司目前未有发债的计划。谢谢。 Q22：2024 年行业展会（如中国国际膜与水处理技术展、德国ACHEMA展）恢复线下举办，公司如何通过展会营销提升品牌影响力？是否有通过虚拟现实技术展示膜分离工艺、线上技术研讨会或发布《膜技术应用白皮书》拓展获客渠道的计划？ A22：您好。公司积极参与行业内的展会，提升公司的品牌知名度和产品的曝光率，以积极获取业务订单。谢谢。
--	--

附件清单	无
董事会秘书签字	
日期	2025 年 5 月 20 日