

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

(2024 年度暨 2025 年第一季度业绩暨现金分红说明会)



Suntar

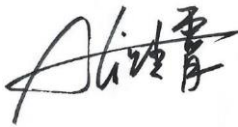
三达膜环境技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>一对一沟通</div><div><input type="checkbox"/>其他_____</div></div>
参与单位名称	全体投资者均可通过上证路演中心网络文字互动问答的方式参加本次业绩说明会
活动时间	2025 年 5 月 30 日（星期五）下午 16:00-17:00
活动地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： https://roadshow.sseinfo.com/)
公司接待人员姓名	董事长：CHEN NI 女士 董事、总经理：方富林先生 副总经理、董事会秘书：张靖霄先生 独立董事：屈中标先生 财务总监：唐佳菁女士
投资者关系活动主要内容介绍	全体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	<div>Q1：方总，公司下一步海外市场的发展计划如何？</div> <div>A1：您好。公司已在新加坡、印度、越南、马来西亚、印尼等国家建立海外销售团队，后期公司将深耕东南亚市场、积极拓展欧洲和南美市场。谢谢。</div> <div>Q2：董事长和兰总经常在国外，对国内地方政府财政支付的方式需要深入了解，政府欠款目前都是支付能力的问题，钱就</div>

	<p>这么多，付谁不付谁，优先付给谁，需要想办法做财政领导工作，也需要公司地方主管部门互相配合。今非昔比，不能等付款，想办法才能要到钱！</p> <p>A2：您好。您的建议非常好，非常认同您在此领域的深入研究，欢迎您多给公司出谋划策，也热忱的欢迎您加入三达，同公司一起去解决应收水费的问题。</p> <p>Q3：经了解 目前各省地方化债资金基本到账，其它上市企业均以律师函和求助函的形式向地方政府财政部门申请支付，取得一定效果。同时需要做地方财政的工作!!!</p> <p>A3：您好。公司水务运营业务板块的应收款逐年呈上升趋势问题是由于近年来地方财政支付能力下降而形成的，目前最大的障碍并不是支付意愿的问题，而是支付能力的问题。</p> <p>Q4：公司股价持续破发，是否考虑更换董事会秘书</p> <p>A4：您好。您的建议已收到。如果更换董事会能够提振公司的股价，公司愿意进行尝试。公司广纳贤才，欢迎有志之士自荐。简历投递邮箱：ir@suntar.com。</p> <p>Q5：公司股价已经跌破发行价，方总减持计划的的股份数量很少，但是也是作为董监高的顶格减持比例，您的身份在公司现有估值背景下，无疑会打击投资信心，对于您来说首发股份是盈利状态，但是多数投资者还是套牢状态，如果你对公司有信心，还请风宜长物放眼量。让三达膜回归科创属性应该有的估值。</p> <p>A5：您好。近期公司发布了董事总经理和财务总监的股份减持公告，减持的原因并非是不看好公司长期的发展，而是因为个人的自身资金需求。谢谢。</p> <p>Q6：公司之后的盈利有什么增长点？行业以后的发展前景怎</p>
--	---

	<p>样？</p> <p>A6：您好。2025 年度公司将继续增加对海外团队的业务支持力度，预计海外项目来源、海外订单将增长。国内市场方面，2025 年度公司将拓展合成生物、核电、食品、医药、新能源、有色、化工等重点行业，并将整合资本、市场、技术等方面的优势，与大型水务集团等合作伙伴优势互补，拓展在市政膜应用市场，继续积极抓住进口膜替代的市场机会，拓展膜材料销售。谢谢。</p> <p>Q7：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？</p> <p>谢谢。</p> <p>A7：2024 年度，公司实现营业收入 139,087.27 万元，实现归属于上市公司股东的净利润 31,481.40 万元，同比增加 23.97%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 28,011.07 万元，同比增加 21.13%。</p> <p>Q8：公司家用净水器现在营收占比多少？看到淘宝有店铺，公司销售渠道主要包括哪些？未来规划是什么？</p> <p>A8：您好。公司目前在民用净水业务领域的营业收入占公司整体业务收入的占比较低，大致占比在 1%左右。目前公司民用净水器的销售主要通过代理商销售、电商平台销售、公司直销三个销售渠道进行销售。未来公司在民用进水领域的业务布局重点针对市政直营水、高端写字楼直营水、酒店、高端小区的直营水业务领域。谢谢。</p> <p>Q9：你好方总，公司和蓝晓的诉讼进展如何？</p> <p>A9：您好。公司目前已向该案的二审法院提交上诉状，如有进展公司将发布案件的进展公告。谢谢。</p> <p>Q10：与陶氏、蓝星等国际巨头相比，三达膜在纳滤、反渗透</p>
--	--

	<p>膜领域的竞争优势是什么？</p> <p>A10：三达膜在纳滤膜、反渗透膜领域的竞争优势是具备较强的膜材料制备、膜工艺开发、膜设备制造与膜工程实施能力，能提供膜材料制备、膜工艺设计、膜设备制造、膜工程安装、膜系统清洗等一系列服务。</p> <p>Q11：请问公司在盐湖提锂、半导体超纯水等新兴领域的订单占比如何？</p> <p>A11：您好。2024 年公司“盐湖提锂”业务领域的在手订单金额为 52,921.13 万元、未涉及半导体超纯水相关的业务。谢谢。</p>
附件清单	无
董事会秘书签字	
日期	2025 年 5 月 30 日