

证券代码：300515

证券简称：三德科技

湖南三德科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	中信证券、西部证券、中周信息、麓谷资本、湘江融信私募、泽华私募等 6 家机构共计 8 名投资者。（排名不分先后）
时间	2023 年 7 月 12 日
地点	公司商务楼会议中心、产品体验中心
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 唐芳东先生 证券事务代表 邓意欣女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>公司创立于 1993 年，目前有仪器设备和无人化智能装备两个产品群，主要应用于煤炭、焦炭、生物质、固危废、水泥黑生料等固态物质的分析检测与管理，下游客户涵盖火电、煤炭、冶金、化工、建材、固危废、检测、科研等行业领域，产品数据为上述行业内工业企业的交易定价、生产运行、科学利用等提供依据，在减耗增效、节能环保和安全生产方面发挥着重要作用。目前公司在煤炭检测领域积累了突出的竞争优势。</p> <p>公司采取“哑铃型”经营模式，资源主要配置于产品设计研发、装配调试和营销服务等价值链高附加值环节，生产仅保留软件开发、关键部件和整机装调和质检 3 个关键环节，其他零部件均通过输出图纸、定制外协或外购获得。截至 2022 年末，公司累计申请专利 1,060 项（发明专利 342 项、PCT 及海外专利申请 53 项），有效授权状态的专利 594 项（发明专利 143 项）。</p> <p>目前公司在国家级长沙高新技术产业开发区桐梓坡路和长兴</p>

路分别拥有两个生产办公园区，总占地约 130 亩。其中长兴园区占地约 58 亩、建筑面积 52000 m²，为生产制造基地。用于无人化智能装备生产的二号生产楼建面约 20000 m²，已于 2023 年 2 月底部分投入使用。

公司聚焦细分市场，深耕“仪器”+“自动化”，持续“纵延”、“横拓”。煤炭检测领域的无人化智能装备是公司煤质分析仪器的纵向自然延展，非煤领域的横向拓展已有产品应用。

二、问答环节

1、公司产品的市场规模？

答：公司所处行业较为细分，目前暂无市场容量方面公开、权威的数据。以一个新建煤电项目需求为例，若其采购传统的煤炭检测仪器设备（包括单机版煤炭采样、制备和化验仪器），根据配置、规格等的不同，项目预算通常约为 100~300 万人民币；若其配置一套覆盖入厂到入炉全环节、完整的无人化智能装备及其管理系统，则项目预算通常在 1000 万人民币以上，具体视设备配置（品牌、数量、规格）以及实施情况而定。

2、公司销售费用高企的原因？公司技术服务的收入构成是？

答：公司经营模式为“哑铃型”，资源配置相对集中于产品研发和营销端。公司营销体系包括销售部、技术服务部、市场部、国际贸易部等 4 个部门，人数超过 200 人、占比近 40%，且销售部和技术服务部的大部分人长期驻外，为客户提供本地化服务。销售费用包含上述部门员工的薪酬（含奖金提成）、差旅、市场推广以及其他费用。公司销售费用高企主要系公司业务规模扩大、市场推广加强，相应员工数量增加以及薪酬、差旅等费用增加所致。

公司技术服务包括配套产品/配件销售和运维服务等技术支持，其中运维服务指为客户提供安装调试、现场技术支持、专业技能培训、定期维保等快速响应的本地化优质服务。针对于无人化智能装备业务，公司初步搭建了类似汽车行业“日常运维+专业检修”的服务模式，以保障客户现场产品的投运率、提升客户体验。该有偿服务正在产品化过程中，目前已有项目落地，根据客户现场产品配置、服务内容的不同，收费不一。

	<p>3、公司产品的零配件是否实现国产化替代？</p> <p>答：公司产品均为自主研发，除机器人、芯片等极少数零部件外，均实现了国产化。对于前述极少数进口零部件，公司在设计时即考虑了供应链安全。与此同时，公司亦在有序推进其“国产化”替代，确保不出现“卡脖子”风险。</p> <p>4、公司下游客户采购无人化智能装备的主要动力？</p> <p>答：公司下游客户采购无人化智能装备的目的是获取客观、真实、准确的煤质数据，以满足其计量（贸易定价结算、碳核算）以及生产经营中安全、经济、环保的需求。在此基础上，客户选择无人化智能装备的动因主要有：（1）减少人工：①人越来越少（人口增速放缓甚至负增长）；②人不愿意干（部分环节工作环境恶劣，如煤炭采样、制备）；③人干不好（人是情感动物，易受主观或客观因素干扰）；（2）杜绝管理漏洞，提升管理能力；（3）近年来，传统产业智能化升级改造的趋势。</p> <p>5、公司无人化智能装备的订单情况？单一客户对无人化智能装备的需求是否与其装机容量有对应关系？</p> <p>答：2022年，公司的无人化智能装备产品线的新签订单历史性超过仪器设备产线、取得106%的同比增长。由于基数的提升，预计今年难以保持去年的增速。截至目前，本年度无人化智能装备订单没有达到公司预期。</p> <p>客户对无人化智能装备的需求与其机组容量没有绝对的对应关系。根据我们的实践经验，影响其无人化智能装备配置需求的因素有燃煤的来源复杂性、燃煤入厂形式、现场物理条件、内部管理要求以及预算等等。</p> <p>三、现场参观</p> <p>参观公司产品体验中心。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年7月14日