

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：2023-012

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	东吴证券 袁理、东吴证券 谷玥、东吴证券 陈孜文、中信建投基金 吴广浩、国泰基金 李行、国寿安保基金 王达、珠江人寿保险 王钟扬、杭银理财 方能之、淳厚基金 杨泽宇。 (排名不分先后)
时间	2023年9月20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>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</p>

通过输出图纸、定制外协或外购获得。截至 2023 年半年末，公司累计申请专利 1,076 项（发明专利 331 项、PCT 及海外专利申请 52 项），有效授权状态的专利 628 项（发明专利 155 项）。

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；用于仪器制造的一号生产楼，即将于 10 月份开始启用。

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？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？

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。

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。

2、公司无人化智能装备产品线的竞争优势体现在哪些方面？

答：公司的主要竞争优势在于：公司在煤炭分析检测仪器设备领域深耕经营数十年，拥有纵延拓展的深厚技术储备、行业应用经验与客户资源积累，能准确判断和应对行业需求的持续增长。同时，受限于较高的技术门槛和客户认知，公司的无人化智

能装备业务通过近年的发展和迭代，在行业内取得了较为领先的研发和技术能力，以及更为全面的系统项目实施管理能力，凭借较强的技术研发水平、良好的项目实施能力以及完善的后续跟踪服务，公司确立了自身在行业内显著的综合竞争优势。

3、公司分析仪器产品毛利率较高的原因是？无人化智能装备目前毛利率相对较低的原因是？

答：公司的技术创新、品牌影响力、市场地位及产品差异化等优势支撑公司分析仪器产品保持较高的毛利率。

无人化智能装备目前毛利率相对较低的原因主要有：（1）多为非标产品、服务于客户的定制需求，其所用物料的专业化程度较高，生产成本相对高；（2）尚未形成规模效应；（3）项目订单交付实施相对复杂、周期较长，不可控因素多。目前随着无人化智能装备产品稳定性的提升以及下游市场需求释放所带来的订单增长，公司将持续进行技术创新和迭代，丰富功能、优化效率流程、改善客户体验，进而形成产品的差异化和竞争优势，创新和创造用户价值，以获得较高的产品毛利率。

4、公司无人化智能装备的需求主要是存量市场还是新增客户？

答：以公司 2022 年取得的无人化智能装备的项目订单为例，从订单数量和金额两方面来看，都主要源于存量煤电企业的智能化改造升级，新建煤电项目的占比相对少一点。

5、原材料在公司产品成本中占比如何？上游原材料价格的波动是否影响产品市场竞争力？

答：基于前述技术创新、品牌、市场地位等综合因素，公司产品维持较高的毛利率水平。原材料在产品成本中占比约 80%以上（不同产品存在差异），其余的为人工费用等费用。上游原材料价格的波动会对公司产品成本有一定影响，但总体来说不大。此外，公司会在产品定价时将成本波动考虑进去，在目前的竞争格局下，几乎不影响其市场竞争力。

6、公司的下游客户大多是传统能源企业，“双碳”对公司的影响？

	<p>答：煤炭检测是公司产品目前的主要、优势应用领域，因此公司主要客户集中在电力生产（煤电\生物质发电\垃圾发电）、煤炭（生产\销售\储运）等传统能源领域。“富煤、贫油、少气”是我国的资源禀赋，在过去乃至未来相当长时间内，煤炭在我国能源结构中的主体地位没有也不会改变、煤电依然是占比最大也最稳定的电力供给端。</p> <p>“双碳”是党中央经过深思熟虑作出的重大战略决策，是我们对国际社会的庄严承诺，也是推动高质量发展的内在要求。“双碳”背景下，传统能源企业高度重视碳资产配置，加强能源管理、提高利用效率尤显关键。2021年，全国碳市场正式启动，发电行业成为第一个纳入的碳核算、交易的排放行业。根据《企业温室气体排放核算方法与报告指南发电设施（2022年修订版）》，发电企业的碳排放采用核算法，核算公式涉及的参数指标主要有燃料收到基元素碳含量、收到基/空干基水分、收到基低位发热量等。这些参数指标使用公司仪器产品分析测试得出，拉动了相关产品特别是 CHN 元素分析仪的销售。</p> <p>三、现场参观</p> <p>参观公司产品体验中心。</p>
<p>附件清单 （如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年9月21日</p>