

# 天津美腾科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2024年10月17日)

编号：2024-004

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 分析师会议</span>  <input type="checkbox"/> 媒体采访 <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 业绩说明会</span>  <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 路演活动</span>  <input type="checkbox"/> 专场机构交流会 <span style="float: right;"><input type="checkbox"/> 现场参观</span>  <input type="checkbox"/> 其他</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>上海证券、万和证券、渤海证券、国泰君安证券、北京量化投资、中科达资本、鹏瑞利、薪富阳投资、中信建投证券、华软资本、东方财富证券</p>
<p><b>会议时间</b></p>	<p>2024年10月17日</p>
<p><b>会议地点</b></p>	<p>公司会议室</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>证券事务代表：杨正玲 信息披露经理：李薇</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>Q1：公司的营收是否主要来自海外市场？海外市场开拓情况如何？开拓海外市场的明显感受是什么？</b></p> <p>A1：公司目前主要营收来自国内市场。2022年底公司建立了国际市场部，进行海外市场布局；2023年，公司开拓海外市场，成功取得海外订单；2024年公司海外市场开拓将持续发力，重点开发印度尼西亚、澳大利亚、蒙古、南非、中亚等地区的煤炭及矿业分选和智能化领域的市场。海外市场客户更注重实际运用案例，上半年，公司通过参加国际市场展会、重点客户的拜访、开发代理渠道等方式进行市场开拓工作，今年1月份，公司TGS正式出海，历时4个月，成功带煤运行，解决了客户因煤质差而销售不畅的问题；同时，公司在上半年取得了首个国外大型铅锌矿光电分选项目，标志着公司在国际矿业市场的重大进展。未来，公司将继续夯实国内基础市场，进一步开拓国际市场，加强海外市场团队建设，加强产品宣传，建设海外样板工程，提升公司国际品牌知名度，做大做强市场份额，争取实现规模突破。</p>

**Q2：目前干法选煤技术渗透率仍处于较低水平的原因？**

A2：煤矸分选可以分为湿选、干选两种，其中湿法主流技术路线为重介分选。在干法选煤出现之前，湿法选煤是最常用分选方式，干法分选作为一种新技术，下游客户对于新技术的接受通常需要大量的应用案例以及足够的时间。此外，煤炭分选装备的使用整体寿命一般在 10-15 年左右，下游客户针对存量湿法分选设备的更新替换，受原有设备生命周期的限制，替换过程存在逐步替换的情况。

随着干法分选技术在国内进行成熟工业应用，其更具经济环保和成本投入低等优势，干法选煤也已经成为并且将长期作为重要的选煤方式，且随着国家相关煤炭高效清洁利用政策的相继出台，干法选煤技术未来的整体情况趋于乐观。

**Q3：如何看待公司毛利率下降？**

A3：2024 年 1-6 月，公司综合毛利率为 36.72%，公司按《企业会计准则应用指南汇编 2024》规定，将报告期内计提保证类质保费用追溯调整，关于保证类质保费用计入主营业务成本，扣除该调整对毛利率的影响，上半年综合毛利率为 40.43%，相较以往呈下降趋势，但仍处于较高水平且基本趋于平稳。

从新产品发展规律看，高毛利势必吸引竞争对手通过低价、加大市场营销等方式参与竞争，在市场竞争不断加剧的形势下，公司积极应对，通过不断推出有竞争力的新产品，丰富产品矩阵，为客户提供全面的解决方案；同时加强成本管控，严格控制产品成本与费用，降本增效，提升营运水平，保证公司在毛利率水平降低的同时能够有较高的盈利能力；除此之外，公司将通过应用场景的拓展、大型能源集团的合作、海外市场的拓展、新业务模式开展等多个方面的开拓，实现规模突破。毛利率的下降不会对公司未来的经营产生重大不利影响。

**Q4：公司的销售模式是直销还是经销？**

A4：公司采取直销方式为主，经销方式为辅的销售模式。其中，公司备件及少量仪器采用经销模式，其余设备和系统均采用直销模式。

**Q5：公司与山东能源集团的合作情况？**

A5：公司一直以来积极推进与大型能源集团的合作，2024 年 1 月，公司与山东

能源集团控股子公司山东能源集团装备制造（集团）有限公司成立山东莱芜煤机智能科技有限公司（以下简称“莱煤智能”），由美腾科技控股，莱煤智能承接原山东能源装备集团莱芜装备制造有限公司的业务，具备强大的加工制造能力。在公司的产品布局上，公司研发的筛分系统和莱煤智能破碎系统进行整合优化升级，形成筛分破碎产品线；公司的智能化系统配合莱煤智能原有的加压过滤系统，形成了智能加压过滤脱水产品线；故此，在产品端，莱煤智能打造了一个从破碎筛分到加压脱水新的业务产线，公司在湿法选煤领域又打造了一个新的业务增长点。除此之外，为充分利用莱煤智能的加工制造能力，降低产品成本，美腾科技原有部分委托加工制造的外委业务将由莱煤智能承接，装备制造能力明显提升，并实现产品利润的最大化。上半年，莱煤智能合计取得订单 1.16 亿元（含已中标尚未签订合同的项目），在起步阶段取得较好的成绩。

**Q6：公司产品的交付周期是多久？**

A6：公司主要产品具有一定的非标准化及定制化特点，从签订合同到交付验收通常需要 6-12 个月，个别安装调试复杂的 TDS 产品、大型智能化项目甚至需要 1-2 年。后续在智能干选机方面，公司通过模块化设计生产，优化交付流程，提高效率。

**Q7：未来，公司在煤炭、矿业、再生资源三大业务线的潜能如何？**

A7：未来，公司将继续秉承“精耕煤炭、进入矿业、打通工业”的发展战略，持续扩大公司在行业内的品牌影响力，干选设备保持煤炭市场的领先地位，进一步拓展非煤矿业分选市场；同时延伸应用领域，包括煤矸石综合利用、其他矿物分选、再生资源回收利用等，拓展产品应用场景，整体市场空间广阔。

**Q8：相较竞争对手，公司的主要竞争优势何在？**

A8：公司目前主要客户为国内的大中型煤炭及矿业生产企业或选矿厂等，公司面向客户提供软硬件结合的智能装备及系统仪器，具有一定的非标准化及定制化特点。与标准化产品相比，定制化产品要求供应商更加深入理解客户的业务需求，更加贴近客户的业务流程，对企业的服务能力提出了较高的要求。公司注重持续自主研发创新，成立至今，研发投入累计超过 3 亿元，在智能装备业务及智能系统与仪器业务形成多项核心技术，有丰富的技术储备；公司深耕智

	<p>能装备和智能系统业务多年，对煤炭及矿业等下游行业有深刻的理解和大量优质客户的积累，优秀的产品研发设计能力和对客户需求的把握及服务能力是公司主要竞争优势。同时，富有经验的管理团队和稳定的核心技术人员，为公司后续稳定发展奠定了坚实的基础。</p> <p><b>Q9：公司有无并购计划？</b></p> <p>A9：公司积极地在寻找产业链上能与公司在技术、产品或市场上优势互补的优质标的，未来将结合行业现状和公司发展战略、业务或技术契合度等因素综合考虑开展投资或并购计划。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2024年10月17日
<b>备注</b>	<p>公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息披露等情况。</p>