

证券代码：300950

证券简称：德固特

青岛德固特节能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	中信建投 天弘基金 华创证券 合众资产 华夏东方 中加基金 瑞庆资本	叶天鸣 涂申昊 陈宏洋 王浩 蔡颖 陈静 李江东
时间	2024年9月4日 15:30-17:00	
地点	券商策略会会场（北京）	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 副总经理、财务总监 证券事务代表	宋超 高琳琳 赵爽爽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司介绍及2024年半年度公司业绩情况。</p> <p>公司是一家集设计、研发、制造、检验、销售、服务于一体，面向化工、能源、冶金、固废处理等领域，为全球客户提供清洁燃烧与传热节能解决方案，同时接受专用装备定制制造。</p> <p>2024年上半年，公司实现营业收入2.74亿元，较上年同期增长68.67%；实现归属于上市公司股东的净利润6,831.41万元，较上年同期增长118.19%。</p> <p>公司聚焦中高端设备制造市场，保持强劲盈利水平，国际化优势不断凸显。2024年上半年，公司整体毛利率为40.31%，较上年同期增长3.23个百分点，其中，节能换热装备类产品营收占比65.61%，产品毛利率为43.17%，公司依托高端制造能力，毛利率水平远超同行均值；此外，境外销售营收占比</p>	

66.43%，境外毛利率为 48.64%，全球影响力及品牌价值日益增强。

公司在手订单充足，彰显了未来稳健的增长态势。截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手未确认收入订单 5.15 亿元，同比增长 17.47%，其中海外项目订单 2.30 亿元，占比 44.73%。

2、公司增资中科合肥煤气化技术有限公司原因及项目进展？

答： 公司认为中科合肥煤气化技术有限公司（以下简称“中科合肥”）具有良好的市场前景及科研能力。中科合肥是由中国科学院工程热物理研究所与安徽巢湖经济开发区管委会共同发起组建的国家级高新技术企业，多项技术产品入选国家工业和信息化领域节能降碳技术装备推荐目录，中科合肥核心产品契合了“双碳”战略思路，具有广阔的市场前景。中科合肥自成立以来，顺应国际国内发展大势，搭乘“一带一路”资源快车，先后为国内外多家合成氨、尿素、氧化铝、镍铁、碳素等行业提供服务，科研成果转化应用惠及多国企业。近年来，中科合肥依托其“循环流化床气化技术”积极发展煤基活性炭联产 LNG 业务，助推优质煤炭资源就地加工转化，相关项目已落地建设。

通过本次增资活动，双方可分别依托自身的创新研发能力与智能制造能力优势，在生产制造端的精益管理与品质管控，产品研发端的开发与测试，客户服务与售后管理等方面实现充分协同，有望提升双方的研发、生产及客户服务能力。

公司本次增资活动已完成，增资后，公司持有中科合肥 13.5108%的股权。

3、公司海外业绩情况及未来目标？

答: 2024 年上半年，公司境外实现营收 1.82 亿元，境外销售营收占比为 66.43%，境外毛利率为 48.64%，全球影响力及品牌价值日益增强。

未来，公司将持续聚焦中高端设备市场，，依托较低的用工成本、较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量、优势的产品价格等因素，持续布局“国际化”业务，从而保证公司出口业务的持续增长。

4、公司海外业务销售模式是什么，公司如何开拓海外市场？

答: 公司境内外业务主要采用直销模式，从而省去了中间环节，降低成本，公司直接对接下游客户，为其提供价格优良、高品质的个性化定制产品。

公司主要采用以下方式开拓海外市场：(1)参加海外展会，与客户面对面建立联系;(2)通过相关数字化平台开拓新的海外客户;(3)通过现有海外客户对公司和公司产品的口碑传播;(4)建立海外代理渠道，帮助公司进行市场推广。未来公司将进一步探讨在海外建立办事处来进行市场开拓的可能。

5、公司海外业务近几年增速较快的市场是哪里？

答:近年来，公司海外出口增速较快的市场主要为欧美和东南亚市场，如美国、意大利、土耳其、巴西、印度、泰国、墨西哥等等。近年来，下游行业扩产和采购需求不断增长，新增产能释放较多，新建项目升级改造的需求较大。公司经过多年的海外市场深耕，与多家国际跨国企业建立了稳定的合作关系，赢得了国际客户的广泛认可，从而取得了较高的市场占有率。未来，随着下游产业的进一步发展，公司也将积极响应市场需求，紧跟行业发展趋势，持续深化与客户的战略合作。

6、公司在印度市场的业务是否存在回款风险？

答:公司在印度市场合作的客户主要为印度上市公司或跨国集团等优质客户，合作多年、规模较大、违约风险低，基本不存在客户违约风险问题。

7、公司产品在印度等非发达国家市场上有什么优势？

答:在印度等非发达国家市场上，由于客户国家的中高端钢铁材料短缺，供应链、技术和质量相比国内较弱，对于公司可提供的中高端设备产品，该类客户市场很难实现本土自主设计及制造，公司凭借国内发达的供应链资源，优质的产品质量和技术优势，在该类国际中高端市场中拥有较强的竞争力。

8、公司未来发展的定位及实现路径有哪些？

答:公司将紧抓“双碳”及设备大规模更新改造的战略机遇，聚焦节能环保、减排、减碳、可持续发展相关市场领域，在稳固传统优势行业地位的基础上，积极开拓污泥处理、废旧轮胎裂解处理、煤炭清洁利用等公司成熟技术的外延应用场景。发挥“保龄球效应”，借助与各行业头部企业、一流研发机构的合作机会，探索新的合作与服务模式，发挥产品应用在新行业的示范效应，为迅速打开新市场和业绩的快速增长奠定基础。

9、公司主要竞争对手及相比于竞争对手的优势？

	<p>答: 目前公司竞争对手主要为傲华集团(ARVOSGroup)。相比竞争对手, 公司凭借较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量、优势的产品价格, 赢得了客户的认可, 从而保持了稳定的业务合作。</p> <p>10、 公司前五大客户及前五大供应商占比?</p> <p>答: 2023 年度, 公司前五大客户占比为 50.47%, 主要为跨国集团; 前五大供应商占比为 42.61%。</p> <p>11、 公司设备对下游客户的作用主要体现在哪些方面?</p> <p>答: 公司节能环保产品可为客户节约可观成本、创造可观的经济效益和社会效益。例如: 经青岛市经济和信息化委员会鉴定, 公司生产的 1050℃、275 m² 换热面积的超高温空气预热器每台每年可为客户节约原油 10,448 吨(折合 10,980 吨标准煤), 节约用水 1,803 吨, 减少尾气排放 1,449 万标准立方米; 公司生产的 1250℃ 套管式急冷锅炉, 每年可为客户节省 3,500 吨标准煤并产生 940 万度的发电量, 同时实现降低碳排放, 节约水资源的目的。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 4 日