

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：2025-001

| | |
|----------------------|--|
| 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 | 兴业证券、平安资管、中金资管等 3 家机构共计 3 名投资者 (排名不分先后) |
| 时 间 | 2025 年 1 月 23 日 |
| 地 点 | 公司会议室、产品体验中心 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书 唐芳东先生 法务专员 刘敏女士 |
| 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</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用仪器设备和无人化智能装备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 2024 年 6 月末，公司累计申请专利 1,122 项（发明专利 337 项、PCT 及海外专利申请 53</p> |

项),有效授权状态的专利 636 项(发明专利 160 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。

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. 公司目前的收入构成是怎样的?未来无人化智能装备的收入是否会超过仪器产品?

答:2023 年的全年营业收入约 4.6 亿元,其中分析仪器业务约为 2.47 亿元、占比约 53.26%,无人化智能装备业务约为 1.44 亿元、占比 31.07%,运维及衍生服务为 7278 万元左右。2022 年,公司无人化智能装备的在订单金额上超过仪器,预计 2024 年会在营业收入端超过仪器。

2. 公司无人化智能装备订单情况如何?存量改造和新建项目的订单是否分开统计?两种情况的需求趋势如何?无人化智能装备的交付周期大概是多久?

答:2024 年,公司无人化智能装备业务新签订单符合预期,在手订单充足。目前,公司并未将存量升级改造产生的无人化智能装备需求和新建项目的无人化智能装备需求分开统计,但通常来说,新建项目一步到位上无人化智能装备的居多。

无人化智能装备构成复杂、所涉环节多,且有工程化、定制化属性,每个项目的交付周期不一,标准的交付周期为 6 至 12 个月不等。从 2024 年特别是下半年的情况来看,公司无人化智能装备的订单交付节奏在加快向好。

3. 无人化智能装备的毛利率是否会超过仪器产品的毛利率?

答：无人化智能装备的毛利率近年来随着订单增加带来的规模效应等原因呈上升趋势，但因产品构成、属性与仪器不同，公司预计无人化智能装备的毛利率难以赶超仪器产品。

4. 公司下游客户对无人化智能装备全套系统进行同一品牌的一站式采买的接受度如何？

答：视项目而定，对于新建项目，客户通常倾向于全套系统选择同一品牌，以确保交付的统一性、降低管理沟通难度。而对于存量的改造升级项目，由于存在分步实施的情形，实践中会出现同一客户主体不同子系统不同时点实施且品牌不同的现象。

5. 公司无人化智能装备的市占率如何？

答：行业颇为细分，缺乏权威的市占率数据。公司深耕该细分市场逾 30 年，在行业形成了明显的综合竞争优势，是行业头部企业。

6. 公司对 2025 年的订单、营收展望如何？

答：公司目前在手订单较为充裕，预计营收在未来可以保持持续增长。基于下游客户的数智化检测需求持续释放以及公司在无人化智能装备业务线上积累的竞争优势，公司对该产品 2025 年的订单情况持审慎乐观的态度。

7. 公司销售费用支出一直处于较高的水平，这一块怎么理解？

答：公司的经营模式为哑铃型，资源投入向研发和市场端倾斜。公司的销售费用包括销售或服务人员的职工薪酬、差旅费、广告宣传费、运杂费、维修费、中标费等。随着业务规模的扩大，公司营销体系特别是技术服务员工持续增长，相关费用亦有所增加。

8. 公司近两年是否有股权激励计划？

答：公司积极探索多种激励机制，以激发人才创新活力、吸引外部优秀人才，为发展提供人才保障。公司 IPO 后，已分别于 2018 年和 2020 年实施两期员工股权激励，均已解除限售，达到了预期的激励效果。基于经营和未来发展的需要，股权激励是员工激励的选项之一，但目前无具体方案。

| | |
|--------------|-----------------------|
| | 三、现场参观 参观公司产品体验中心。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2025年1月23日 |