

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：2025-005

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
参与单位名称及人员姓名	中泰证券冯胜、杨帅、万欣怡、王露 南方基金万朝辉、蔡强 宝盈基金朱凯、徐也
时间	2025年5月27日-5月30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 证券事务代表邓意欣
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，现有分析仪器、无人化智能装备两个产品群以及衍生于前述两个产品群的运维等技术服务三个业务板块。公司产品主要用于煤炭质量指标的分析检测与智能化管理，可延展应用到焦炭、生物质、固危废、水泥黑生料等固态可燃物质。煤炭是全球第二大能源及全球性大宗商品，发热量、工业分析成分、元素含量、物理特性等质量指标是其交易、利用过程中必不可少的参数，公司产品数据为上述行业内工业企业生产所用原料或燃料的交易定价、生产运行、科学利用、碳计量等提供依据，在公平贸易、减耗增效、节能环保和安全生产方面发挥着重要作用。公司下游客户涵盖火电、煤炭、冶金、化工、建材、固危废、检测、科研等行业领域。</p>

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，是该细分市场的头部企业、唯一的 A 股上市公司。公司聚焦细分市场，深耕“仪器”+“自动化”领域、持续推进“纵延”和“横拓”发展战略。现有的无人化智能装备业务即公司“纵延”战略的成功示例，2024 年其营业收入历史性超过分析仪器，第二增长曲线正式确立。

二、问答环节

1、公司无人化智能装备业务的竞争格局如何？公司市占率多少？主要竞争对手有哪些？

答：用于煤炭自动化检测和数智化管理的无人化智能装备产品发轫于中国，主要供应商目前亦集中在中国。公司是国内最早从事煤质分析仪器研制的制造商之一，在业内率先煤炭自动化检测和数智化管理的无人化智能装备产品，是行业仅有的两家可提供“采-制-输-化-存”全过程无人化智能装备且具有完全自主知识产权的制造企业之一。

该市场颇为细分，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。目前，A 股没有与公司产品完全对位的可比上市公司，非上市企业主要有长沙开元仪器。

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。

3、分析仪器和无人化智能装备的价格一般多少？

答：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。

4、无人化智能装备在下游行业的渗透率如何？

答：无人化智能装备的渗透率因客户所处下游行业而异，总体而言不高。相对来说，煤电渗透率高一些，其他煤炭（开采/销售/储运）、冶金（钢铁/铝业）、化工、水泥、检测等行业领域多在试点或局部应用阶段。而煤电行业中，以国家能源集团（特别是国电）、中国华电集团为代表的我国五大发电集团在这方面的投资相对区域或地方性煤电公司要高。

5、根据 2024 年无人化智能装备业务盈利情况，是否考虑未来将这块业务单独成立子公司？

答：目前暂无计划将无人化智能装备业务单独成立子公司，但在内部逐步推行独立管理。

6、项目机组容量和公司无人化智能装备需求有什么对应的关系？

答：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，每个客户单位至少会配备一套。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。

7、“人形机器人”是否有可能应用于公司产品？

答：公司目前暂未针对“人形机器人”与公司产品的应用开展

	<p>研究，公司将积极关注前沿科技领域发展，探索行业相关技术创新与产业机会。</p> <p>8、公司无人化智能装备的在手订单情况及今年订单展望？</p> <p>答：截至 2025 年一季度末，公司在手订单同比增长 43%，2025 年第一季度新中标金额亦为同期最佳、符合预期。目前公司无人化智能装备订单大部分来自于存量项目，存量项目的渗透率尚未饱和，其仍有相当大的市场空间；新建项目的数量在逐年上升，大部分新建项目客户选择“一步到位”选购无人化智能装备。基于行业下游趋势成立带来的需求释放及公司作为行业头部企业所具备的竞争力，公司对无人化智能装备的市场前景持审慎乐观态度。</p> <p>9、公司在非煤领域的具体拓展情况如何？</p> <p>答：公司分析仪器产品在焦炭、生物质、固危废、水泥黑生料、重油等非煤样品分析检测方面已经有长时间的成熟应用，无人化智能装备产品则在固危废领域亦已实现订单。此外，公司在其他非煤领域已有分析仪器和无人化智能装备的在研项目。</p> <p>10、公司购买中融信托理财产品的进展？</p> <p>答：目前公司暂未收到赎回款项，将持续跟进该理财产品的后续进展，并保留采用法律等其他维权手段的权利。基于审慎性原则，公司于 2023 年已对所购买的、逾期未兑付的中融信托理财产品全额计提资产减值准备。</p> <p>11、公司近期是否有股权激励计划？</p> <p>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，但目前尚无具体方案。</p> <p>三、参观公司产品体验中心</p>
附件清单	无

(如有)	
日期	2025 年 5 月 30 日