

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：2025-007

投资者关系活动类别	☒特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券周喆；国投瑞银基金贺明之、李研蓉、朴虹睿、冯新月；汇添富基金郑磊； 国泰君安证券于歆；友邦人寿丁戈； 东方财富证券周旭辉；创富启航张人亮；喻德安；谢红；刘焕焮。 （以上排名不分先后）
时间	2025 年 6 月 24 日、6 月 27 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	一、公司基本情况 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、应用过程中必不可少的基础参数，公司产品的分析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。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。 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 2024 年分析仪器收入下降的原因是什么？今年分析仪器产品市场需求展望如何？ 答：公司 2024 年分析仪器收入下降的主要原因系：（1）在煤炭检测数智化升级改造背景下，下游客户新建项目（特别是煤电项目）选择“一步到位”采购无人化智能装备产品的比例提升，由此导致：①公司配套集成的外购仪器（如火电企业的水分析仪器、油分析仪器，统计归为“分析仪器”产品线）减少；②客户对煤质分析仪器的需求转化为无人化验系统，相应收入计入公司无人化智能装备业务线。（2）受行业需求萎缩影响，控股子公司三德环保营收同比下降，其销售产品主要为分析仪器。 公司分析仪器市场需求主要来自于存量客户的更新换代。公司存量客户基数庞大，煤电企业只是其中的构成部分，因此，虽然的燃煤数智化升级改造在煤电行业已经成势、且有向其他行业外溢的趋势，但从数量占比来说，采用传统人工检测的存量客户依然占据多数，为公司分析仪器的需求提供坚实的需求基础。此外，经历连续的行业性需求下降，公司对 2025 年三德环保营收企稳后的增长持审慎乐观态度。基于此，综合来看，公司对于分析仪器市场需求的展望持审慎乐观的态度。 此外，数智化升级改造并未实际减少公司产品的需求，只是该
--	--

	等产品由无人化验系统替代，且该等替代非等量替代、而为增量替代（从公司产品分类中的“分析仪器”切换至“无人化智能装备”）。由于配套集成外购仪器总体营收占比很低且毛利率相对不高，该等产品收入的减少，对公司分析仪器的营收、净利润影响有限。 2、公司无人化智能装备这两年放量的驱动因素是什么？与火电厂盈利情况、政策有无关联关系？ 答：无论是分析仪器还是无人化智能装备，客户购买公司产品的目的不是产品本身，而是需要通过使用产品有效甚至高效获取客观、真实、准确的煤质数据，以作为交易结算的依据以及指导煤炭安全、经济、环保利用。近年来，随着中国人口结构的变化、相关产品技术的进步和发展以及能源数智化转型的政策指引，数智化转型升级成为以煤电为代表的公司下游客户行业的发展趋势。公司的无人化智能装备经过十余年、基于客户需求和应用场景的迭代升级，逐步确立竞争优势。在此背景下，公司无人化智能装备的营收呈现出持续的成长性。公司认为，电厂盈利的改善和政策的指引有助于无人化智能装备的市场推广与需求释放，但相关产品的放量与其并无必然的对应关系。 3、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，相对来说，煤电领域渗透率高一些，其他非煤电行业如煤炭（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。煤电行业中，由于以国家能源集团、中国华电集团为代表的我国五大发电集团在燃料数智化管控方面的投资相对积极，相关产品的渗透率高于其他区域或地方性煤电公司。总的来说，燃煤检测与管理的数智化在煤电行业已经成势，且呈现出自全国性电力集团向区域性/地方性电力公司传递的趋势。 4、无人化智能装备产品线的毛利率如何？从是否存在提升空间？长远来看，有望向分析仪器看齐吗？ 答：近年来，随着无人化智能装备订单和收入规模增大，该产
--	---

	品线的规模效应逐步显现，其毛利率保持在 40%上下。基于在手订单充足以及交付逐步常态化，公司预计无人化智能装备产品线的毛利率存在一定上升空间，但由于产品构成、属性的不同，该产品线的毛利率预期难以达到分析仪器的水平（超过 60%）。 5、公司目前无人化智能装备订单是存量改造还是新建项目更多？无人化智能装备后续的成长性如何？ 答：根据 2024 年公司新签订单的统计，目前公司无人化智能装备订单大部分（接近 60%）来自于存量电厂的智能化改造升级项目，但新建项目产生的订单需求占比呈现逐年递增的趋势。基于存量项目的渗透率尚有相当大的上升空间、近几年新建煤电项目数量较多，公司认为无人化智能装备业务的成长性具有可持续性，并对其未来前景持乐观态度。 三、参观公司产品体验中心
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 6 月 27 日