

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：2025-009

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	招商证券、广州春晖私募基金、齐泽八方私募基金、上海齐泽万方、江阴江梁投资等 5 家机构共计 9 名投资者（以上排名不分先后）
时间	2025 年 7 月 15 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、公司无人化智能装备业务的市场容量和竞争格局怎样？公司市占率多少？

答：公司所处市场细分，关于无人化智能装备业务的市场容量和市占率，目前缺乏权威的公开数据。公司是中国最早从事以煤炭为代表的固态可燃物质量检测仪器装备的制造商之一，聚焦、深耕该领域逾 30 年，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。

2、无人化智能装备业务市场需求已经具备一定规模，未来是否会有新进入者加剧竞争？

答：随着无人化智能装备业务市场需求趋势逐步确立及其规模日渐增大，不排除新进入者参与、加剧现有竞争。公司认为，无人化智能装备业务具有较高的市场壁垒，具体表现在：（1）中国地大物博、煤种且现场应用复杂，数智化管控涉及环节多、链条长，要求产品有很强的适应性和适配性，技术门槛高；（2）产品构成复杂且带有定制和工程属性，市场参与者不仅要有仪器、装备的研发及生产能力，还需具备柔性化制造能力和整体解决方案的咨询、设计、实施和运维能力以满足客户个性化需求；（3）下游客户主要是能源领域的国央企，产品提供的数据事关其主要原/燃料的采购、结算定价以及安全、经济、环保利用，客户对于品牌和供应商综合实力、资质等有较高要求。上述市场壁垒的存在构成公司“护城河”。与此同时，公司将持续技术创新和优化产品，并根据竞争环境变化，采取灵活、有针对性的营销策略以强化竞争优势、应对市场竞争。

3、煤炭的价格波动对公司业绩是否有影响？

答：历史数据来看，煤炭价格的波动对公司业绩几乎没有影响。几个方面的原因：（1）公司的下游客户既包括煤炭供给侧亦涵盖煤炭需求端，价格的波动对买卖双方来说存在“跷跷板效应”；（2）公司产品的分析数据是下游客户交易定价、生产运行、科学利用的必要依据，在减耗增效、节能环保和安全生产方面发挥着重要作用，有一定的“刚需”属性；（3）该等产品的采购成本在下游客户的支出中占比很小，客户不敏感；（4）公司在该细分市场积累了突出的竞争优势。

4、从网上公开查询到的中标信息来看，公司无人化智能装备产品的主要采购人为五大发电集团下属的火电企业。请问无人化智能装备产品目前在五大发电集团的渗透率如何？

答：目前，公司没有获取到有关该等产品在五大发电集团渗透率的公开权威数据。从公司历年来参与的招投标采购数据来看，国家能源集团、中国华电集团的项目相对其他三个发电集团（国家电力投资集团、中国大唐集团、中国华能集团）要多些。其中国家能源集团启动最早，中国华电集团近几年燃料数智化管控建设速度明显加快。除了五大发电集团，无人化智能装备业务在其他区域性或省属火电企业（如华润、京能、浙能、晋能、蒙能、甘肃电投、赣能等）亦有渗透。

5、除了火电，其他行业比如钢铁、水泥等，对公司无人化智能装备产品有无需求？

答：无人化智能装备需求肇始于火电企业，煤炭在火电企业的成本占比通常超过 70%，远高于钢铁、水泥等其他行业企业。基于此，火电企业对燃煤检测与管理更为重视、数智化升级改造需求更为迫切。目前，该行业的渗透率亦最高。公司无人化智能装备在煤炭、钢铁、水泥等相关行业亦有应用，头部企业如神华、陕煤、宝钢、首钢、日照钢铁等均有采购。

6、公司对运维服务这块业务未来展望如何？

	答：2024 年，公司运维等衍生技术服务营收占比 14.11%。鉴于该业务线衍生于公司分析仪器和无人化智能装备，相对而言其客户黏性较高，具有比较稳定、持续的成长特性。随着市场存量分析仪器以及进入质保期外的无人化智能装备基数扩大，公司认为该业务线营收规模有望持续增长且权重提升。 7、公司无人化智能装备业务规模正进一步扩大，员工人数是否有明显增长？销售团队是否有扩大？ 答：公司近两年员工人数有所上升，具体详见公司披露的年报。人员的增加主要基于第二增长曲线——无人化智能装备业务增长需要。公司销售团队稳定，忠诚度高且行业经验丰富。无人化智能装备产品线此前与分析仪器共用销售团队，随着业务规模的增长，公司拆分出专职的无人化智能装备产品销售团队，同时夯实营销组织能力及优化营销策略，以进一步提升产品销售成功率和合同质量。 8、公司是否考虑股权激励或员工持股计划？ 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，股权激励或员工持股计划是员工激励的选项之一，但目前无具体方案。 三、参观公司产品体验中心
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 7 月 16 日