

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：2022-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投、国泰君安、华安证券、中邮基金、安信基金等 5 家机构共计 9 名投资者参与（排名不分先后）
时 间	2022 年 9 月 15 日-16 日
地 点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书肖巧霞、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、公司基本情况介绍</p> <p>公司从事分析仪器业务和智能装备业务的研发、制造、销售、实施及运维，下游客户涵盖火电、煤炭、水泥、固危废、化工、冶金、检测等细分领域。公司的分析仪器产品主要用于样品的热值、成分、元素等实验分析及样品制备等领域，产品分析结果对于样品的质量检验、交易定价和科学利用有重要指导意义，在减耗增效、节能环保和安全生产方面发挥着重要作用；公司的智能装备业务主要包括无人化验系统、机器人制样系统等，涵盖采样、制样、输送、存储、化验等全环节，助力客户优化决策，全面提升经营掌控力度和管理水平。</p> <p style="text-align: center;">二、问答环节</p> <p>1、公司的竞争优势在哪里？公司所处行业的市场竞争格局及空间？公司市占率大概多少？</p> <p>答：公司深耕行业近三十年，积累了丰富的市场经验和技術儲</p>

备,能准确判断和应对行业需求的持续增长,具备长期的技术储备、项目管理、成本控制等综合优势。公司坚持自主研发并保持较高强度的研发投入,通过对产品的自动化、集成化和智能化程度的打造,不断提升产品稳定性及适应性,通过循环向上的创新迭代过程,全面提升公司竞争力。

公司所处行业属于专业细分市场、行业集中度较高。目前,没有获取到关于行业市场空间和公司市场占有率的权威调查数据。

2、公司上半年营业收入和利润下降的原因?

答:上半年因疫情等因素的影响,公司在生产经营方面面临供应链、产品交付、调试验收等困难,同时部分上游原材料及元器件的供应短缺及物流受阻,影响了供应链成本与产品交付的时效性,使得部分项目调试验收滞后,导致上半年度公司业绩小幅下滑。

3、公司销售情况是否与下游行业固定资产投资相关?火电新建项目投资与公司设备是否有对应关系?

答:客户对于公司产品需求主要有三大类:(1)产品正常使用寿命后的更新;(2)产品的升级换代;(3)新扩建项目的新增需求。火电是公司下游行业之一,若有新建项目,作为相关设备供应商,对公司而言则有更多的订单机会。同时,公司各产品属于火电生产端设备,对于公司产品的需求取决于各项目落地、建设等情况。

4、公司后续是否有股权激励计划?

答:基于公司经营和未来发展的需要,公司将持续选择股权激励作为员工激励的重要措施之一,目前暂无具体的时间表。

5、公司智能装备产品的发展现状?目前在手订单情况如何?现有产能是否可以支撑?

答:随着人工成本的上升与专业要求的提高,下游行业产生了对产品的智能化及系统化的需求。公司智能装备产品实现了在采样、制样、输送、存储、化验等全环节的智能运行,满足了下游客户个性化定制与智能化改造的迫切需要,契合了下游行业制造业转型升级和高质量发展的方向。公司智能装备产品通过近年的发展和迭代,由产品“智能化”向全过程“无人化”推进并实现,依托在行业内较为领先的研发和技术能力,以及更为全面的系统项目实施

	<p>管理能力、完善的后续跟踪服务，确立了自身在行业内显著的综合竞争优势。</p> <p>截至今年 6 月份，公司在手订单相较往年有提高，具体在手订单数据可在公司披露的半年报中进行查阅。目前分析仪器产能基本满足需求，智能装备产品由于对场地要求相对较高、加之公司无人化制造基地尚未建成投产，在交付高峰期存在不能满足全部订单需求的可能，待新基地投产后，该现状将得到缓解。</p> <p>6、公司仪器产品毛利率较高的原因？智能装备产品的毛利率后续会否提高？</p> <p>答：公司分析仪器由软件和硬件构成，具有高附加值、技术密集的特性。技术创新、品牌优势、市场地位及产品差异化支撑公司实验分析仪器一直保持较高的毛利率。智能装备产品多服务于客户的定制需求，其所用物料的专业化程度较高，订单实施周期较长（通常为 1.5-2 年），因此毛利率相对较低。与此同时，公司在项目管理、现场实施等方面不断进行能力建设，不断提升各个环节效率，以期进一步提高智能装备产品的毛利率水平。</p> <p>7、公司未来发展规划？</p> <p>答：数字化、智能化是赋能行业产业链转型升级、推动行业产业链价值增值的重要支撑，未来公司将继续提升以“仪器”+“智能化/无人化”为核心的基础能力，不断夯实分析仪器及智能装备领域的基础能力，通过持续为客户提供优质的产品和服务来把握行业发展机遇。未来，公司将持续进行基础能力的打造，坚持以客户为中心，不断技术创新、产品及管理，健全服务体系，用优质的产品和服务满足客户需求，切实帮助客户解决其所关注的问题和挑战，实现并保持公司在细分行业的领先地位。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 16 日