

湖南三德科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	路演时代、国投证券、上海远海私募、鑫融长弘、上海佳友投资、狮峰投资、伯纳程基金、钰锦投资、金友私募等。
时 间	2026 年 8 月 27 日
地 点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 唐芳东
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况及 2026 年半年报主要经营数据介绍 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，其订单、营业收入等经营指标先后超过分析仪器，成为公司第二增长曲线。 2026 年上半年，得益于无人化智能装备收入的大幅增长（同比增长 56.41%），公司实现营收 29760.24 万元、同比增长 19.6%，归母净利润 8761.35 万元、同比增长 42.8%。 二、问答环节 1、公司产品从分析仪器延展到无人化智能装备，竞争格局是否出现变化？比如在产品线上是否与川仪股份、威亨国际等形成竞争？ 答：公司无人化智能装备产品线是原有分析仪器的自然延展，是由单一的分析仪器供应商转型升级为煤质检测乃至燃料管理的整体解决方案供应商，所服务的客户行业/群体并没有发生变化，并非赛道切换。与分析仪器相比，智能装备有新的竞争者，但公司依然是该领域的头部企业，竞争地位和格局稳固。 目前，公司产品与川仪股份、威亨国际等上市公司没有直接竞争。 2、公司产品“出海”情况如何？对此有何展望？ 答：由于国际市场资源禀赋、煤炭商品化程度、结算模式等的差异，中国是公司最大的权重市场，目前公司海外业务占比不足 5% 且主要为分析仪器。由于标准等因素制约，智能装备产品现阶段“出海”的条件尚未完全成熟。从未来来看，国际市场有一定成长空间，公司已经并将继续加大“出海”力度（特别是非煤产品），但不认为其权重会超过国内。 3、从公司半年报看，分析仪器的营收是下滑的，无人化智能装备增速较快。请问无人化智能装备的增长趋势可持续吗？ 答：公司分析仪器目前仍然以煤质分析相关仪器设备为主，该产品线处于成熟期，近年来营收增长或下降均较为平稳。无人化智能装备产品线处于成长期，其近三年营收的复合增长率为 54.2%、
--	---

	2026 年上半年为 56.41%。基于市场需求（火电/钢铁/煤炭等行业内存量企业的数智化转型升级+火电行业新核准项目的建设），公司预计其成长性具有一定的可持续性。 4、请问公司无人化智能装备产品目前在下游客户行业的渗透率如何？ 答：目前，公司没有获取到有关该等产品在下游客户行业渗透率的公开权威数据。不同客户行业渗透率有差异，相对而言，火电行业无人化智能装备产品的渗透率应该是最高的。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。煤炭和钢铁行业近两年每年都有项目招采，但总体渗透率应该低于火电，且其单个项目的采购需求和金额亦少/小于火电企业。 5、公司在非煤领域的拓展有什么进展吗？ 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亦有在研项目。 总的来说，公司近年尤其是今年以来，加大了非煤领域的产品拓展，但在订单特别是财务数据上的显著体现尚需时日。
附件清单 (如有)	无
日 期	2026 年 8 月 27 日