

证券代码：430476

证券简称：海能技术

公告编号：2024-037

海能未来技术集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（线上会议）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年3月11日

活动地点：线上调研

参会单位及人员：3月11日第一场开源证券线上会议，参会单位：开源证券、创金合信基金、南方基金、国寿安保基金、博时基金、上银基金、光大保德信基金、民生加银基金、浦银安盛基金、泰信基金、凯石基金、拓璞基金、东吴证券、兴业证券、中泰证券、平安证券、东北证券、国投证券、东方财富证券、东海证券、万和证券、国开证券、工银国际、建信信托、长城财富保险、人保资本、上海理成资管、溪牛投资管理（北京）有限公司、上海易正朗投资管理有限公司、晨岭基金管理（珠海）合伙企业（有限合伙）、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业（有限合伙）、深圳大道至诚投资管理合

伙企业(有限合伙)、淡水泉(北京)投资管理有限公司、北京指南创业投资管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海冰河资产管理有限公司、浙江朝景投资管理有限公司、上海度势投资有限公司、北京安惠投资、龙航资产、上海汇瑾资产管理有限公司、上海骐邦投资管理有限公司、深圳市国晖投资有限公司、深圳前海聚龙投资有限责任公司、九坤投资、广东宝新资产管理有限公司、上海珺容资产管理有限公司、翼虎投资、上海天猊投资。3月11日第二场申万宏源证券线上会议，参会单位：申万宏源证券、汇添富基金管理股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、南方基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、国金基金管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、建信养老金管理有限责任公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、中国人保资产管理股份有限公司、新华养老保险股份有限公司、招商信诺人寿保险有限公司、富安达基金管理有限公司、路博迈基金管理(中国)有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、杭州君圭私募基金管理有限公司、中信证券、中信建投证券、平安证券、东方证券、中山证券、东吴证券、华福证券、江海证券、安信证券、第一创业证券、世纪证券、上海弘尚资产管理中心(有限合伙)、晨鸣(青岛)资产管理有限公司、淡水泉(北京)投资管理有限公司、沅京资本管理(北京)有限公司、青岛星元投资管理有限公司、福州点点创业投资管理有限公司、西藏源乐晟资产管理有限公司。

上市公司接待人员：副董事长、总经理张振方先生；董事会秘书、副总经理宋晓东先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

1、公司形成了以有机元素分析、色谱光谱、样品前处理、通用仪器为主的多系列产品，2023年新增药品检验产品、布局近红外光谱产品。各系列产品2024年的研发规划如何？

回复：目前公司旗下拥有以有机元素分析、样品前处理、色谱光谱、通用仪器为主的四大系列百余款产品，公司一方面从丰富产品功能、提高产品可靠性等方面对产品进行持续升级和迭代，如2024年计划完成新一代凯氏定氮仪

的研发、推进超高温超高压微波消解系统的工程化开发、对全自动滴定仪持续升级等；另一方面，聚焦色谱产品的持续完善，如完成网络版液相色谱工作站软件的开发、推进超高效液相色谱仪的研发、性价比更高的液相色谱产品的研发等。

2、2023 年公司海外市场增长较快的主要原因，及未来的投入规划和收入增长趋势？

回复：近年来，公司在海外市场的投入持续而稳定，2022 年、2023 年海外市场收入增速较高的主要原因一是公司主力产品的成熟度和可靠性不断提升，赢得了更多海外用户的认可；二是前期的海外代理渠道布局初步发挥成效。2024 年，公司将在前期基础上进一步加大对海外市场的投入，增加销售人员和海外合作伙伴，提高市场营销投入，为未来的海外业务增长增添动力。

3、近期国家鼓励引导新一轮大规模设备更新和消费品以旧换新的政策预计对公司的具体影响如何？

回复：政府鼓励引导新一轮大规模设备更新，将给科学仪器行业带来良好的政策支持。对公司的具体影响尚需等待相关部委、各地区的具体细则和指引文件出台。

4、2023 年，公司有机元素分析系列增速较往年有所提高，增长原因是什么？预计未来的增长趋势如何？

回复：2023 年，公司有机元素分析系列产品主要在三个细分领域增速较大，一是大专院校及职业院校等教育机构疫情期间积累的需求释放，二是全国第三次土壤普查相关项目导致的第三方检测领域市场需求增多，三是食品相关领域需求增长较多。由于公司有机元素分析系列产品品种丰富，客户涉及行业和应用领域众多，客户覆盖面较广，品牌知名度和客户认可度高，因此，预计未来仍将保持持续、平稳增长的趋势。

5、色谱产品 2023 年收入增速较高，产品与国内外现有色谱产品的对比，下游客户主要分布如何，预计未来的业绩增长？

回复：液相色谱是国内科学仪器市场最大的单品之一，也是公司近些年来重点布局的产品品种。目前国产液相色谱产品的市场以国际知名进口品牌产品

为主导，自主化的市场空间大。近些年来，公司持续提升液相色谱产品的可靠性，2023 年完成了为期 7 个月的仪器验评项目，悟空品牌高效液相色谱仪的实际样品测试结果与进口品牌同水平仪器无明显差异，产品逐步得到国内外用户接受和认可，但产品在软件和应用方面与国外知名厂商仍有一定差距，国内用户对国产高效液相色谱仪的认可度和接受意愿仍是国内厂商面临的最大挑战。

2023 年，公司液相色谱产品的下游用户主要分布在高校、教育科研机构 and 制药等领域，终端用户行业分布比较分散，目前公司液相色谱产品相关收入仍处于前期的市场导入阶段。2024 年，公司将持续打磨产品可靠性，在研发和市场营销方面持续投入，预计产品相关收入仍将保持快速增长态势。

6、公司色谱光谱系列产品毛利率下滑，请问色谱产品 2023 年毛利率水平如何，价格变动趋势如何？

回复：公司色谱光谱系列产品毛利率下滑，主要是报告期内液相色谱产品收入上升，产品结构变动所致。2023 年公司高效液相色谱仪产品销售价格稳定，产品品质和可靠性逐步提升，产品毛利率未发生较大变化。未来随着液相色谱产品销售收入规模的增长和核心零部件的自产化率的提高，液相色谱产品的毛利率预计将呈现稳步提升的趋势。

7、2023 年，公司通用仪器产品收入超过 3000 万元，增速较快的原因是什么？

回复：通用产品的增长主要来源于公司前期布局的电位滴定仪产品，经过几年的应用开发和技术沉淀，可靠性提高，得到终端用户的逐步认可和接受，销售收入增长较大；以及公司食用油品质检测仪收入增长较多所致。

8、公司技术服务及耗材收入成本增长的原因？

回复：目前，公司在财务核算中将产品主机的销售收入划分在相应的四大产品系列中，随产品主机销售的或单独销售的耗材（如消解罐等）和技术服务的收入划分在技术服务及耗材收入，因此，技术服务及耗材收入基本上是随着公司业务的增长而同步增长的。

9、公司维保服务业务的规划情况，预计什么时候可以作为收入的主要来源？

回复：相较进口品牌厂商来源于维保服务的收入和利润占比较高的情况，公司的售后服务主要是为用户提供便捷高效的本土服务，在与进口品牌竞争过程中获取竞争优势，从而推动核心产品销售增值。对此，现阶段公司不急于考虑通过维保服务提升收入和盈利水平，相反通过引进高学历专业化售后服务人才、开展“海能服务万里行”活动等方式加大对售后服务的投入，为用户提供高品质的产品和服务，从而带动产品的销售，尽快提升产品销售规模和市场占有率。

10、公司参股公司 2023 年的经营情况如何？

回复：目前公司旗下有 3 家参股公司，分别为环境检测领域的上海安杰智创科技股份有限公司、实验室清洗清洁领域的白小白未来科技（北京）有限公司和提供行业培训及技术服务的仪学国投（广州）科技有限公司。3 家公司均掌握了行业核心技术，处于初创和市场探索阶段，去年给公司带来的投资亏损约 390 余万元，短期仍处于研发和市场投入阶段。

11、公司 2024 年尝试打造灯塔工厂的背景是什么？

回复：科学仪器产品具有“多品种、小批量、技术要求高”的特点，我国科学仪器行业起步较晚，在技术积累、产品质量、市场占有率等方面与发达国家存在较大的差距。我们认为国产科学仪器与进口品牌产品的差距主要体现在关键部件的研制能力和仪器整体的可靠性设计方面。为了实现供应链的自主可控，公司自 2014 年起采用全产业链生产运营模式，掌握核心制造环节及工艺技术，不断提高关键零部件的自产化率，产品可靠性持续提高。

2023 年，公司持续引进自动化、智能化设备，进一步完善全产业链制造布局，同时，与鼎捷软件、全球领先的智能制造解决方案提供商工业富联携手，结合公司对科学仪器行业上游供应链的经验积累，在精益生产、现场管理、供应链管理、智能制造等方面进行探索，自 2024 年开始尝试在科学仪器行业打造智能制造灯塔工厂，从而进一步发挥供应链体系自主可控优势。

海能未来技术集团股份有限公司

董事会

2024 年 3 月 12 日