

证券代码：300950

证券简称：德固特

## 青岛德固特节能装备股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-011

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
参与单位名称及人员姓名	海通证券 戴元灿
时间	2024年8月1日 15:00-16:30
地点	德固特会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 宋超 证券事务代表 赵爽爽
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、炭黑领域的发展现状？</b></p> <p>答：炭黑是全球目前应用广泛的纳米级材料，在轮胎、电池、电子元器件、塑料、化纤、油墨等领域应用广泛。据统计2023年全球实际产产能约1400万吨。近年来，新能源汽车行业的快速发展为炭黑领域带来进一步增长空间。据公司收集的市场信息，未来两年，全球炭黑市场计划筹建新增产能约为300万吨，其中海外市场有130万吨以上的新增产能项目。公司在炭黑领域具有领先的技术，可以提供急冷锅炉、吹灰器、空气预热器、过热器、油预热器、余热回收器、袋滤器、旋转阀、螺旋输送机、进料泵、造粒机、干燥机、斗提机等全套炭黑生产线用工艺设备。</p> <p><b>2、公司在炭黑行业的地位如何？</b></p> <p>答：公司在炭黑设备提供领域处于第一梯队，在国际国内市场均有极高的市场占有率。在国内，公司是黑猫股份（002068）、龙星化工（002442）、金能科技（603113）、永东股份（002753）、苏州宝化等公司的专业炭黑生产装备配套供应商。同时，公司产品出口至美国、加拿大、德国、法国、意大</p>

利、巴西、印度、澳大利亚、日本、韩国等 30 多个国家和地区，拥有全球销售网络及合作伙伴，是美国卡博特、德国欧励隆、印度博拉等跨国公司的全球设备配套供应商，全球产能前十大炭黑生产商均为公司客户。

### **3、如何看待公司在国际市场的前景？**

答：公司始终坚持“国际化”战略，营业收入中超过 50%为海外订单。公司产品研发和市场战略主要聚焦中高端设备市场，在国际市场的发展前景广阔。与欧美等发达国家的竞争对手相比，公司凭借较低的用工成本、较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量、优势的产品价格赢得了发达国家客户的广泛认可，从而取得了较高的市场占有率；在非发达国家市场上，对于中高端设备产品由于客户国家中高端钢铁材料短缺，供应链、技术和质量相比国内较弱，公司凭借国内发达的供应链资源，优质的产品质量和技术优势，在该类国际中高端市场拥有较强的竞争力。

### **4、公司对海外市场的开发模式是怎样的？**

答：公司对海外客户的开发主要有以下几种方式：（1）参加海外展会，与客户面对面建立联系；（2）通过相关数字化平台开拓新的海外客户；（3）通过现有海外客户对公司和公司产品的口碑传播；（4）建立海外代理渠道，帮助公司进行市场推广，未来公司将进一步探讨在海外建立办事处来进行市场开拓的可能。

### **5、公司产品的更新周期是多少？**

答：公司定制化压力容器遵循国际或国内标准设计，设计寿命一般为 8-12 年；公司超高温换热设备由于设备回收能效高，但运行工况苛刻，更新周期根据下游公司具体工艺的不同和应用情况的不同而有所差异，一般约为 3-8 年。

### **6、公司现阶段主要发展路径是什么？以及拓展新路径的思路是什么？**

答：公司将紧抓“双碳”战略机遇，聚焦节能环保、减排、减碳、可持续发展相关市场领域，在稳固传统优势行业地位的基础上，积极开拓污泥处理、废旧轮胎裂解处理、煤炭清洁利用等公司成熟技术的外延应用场景。发挥“保龄球效应”，借助与各行业头部企业、一流研发机构的合作机会，探索新的合作与服务模式，发挥产品应用在新行业的示范效应，为迅速打开新市

	场和业绩的快速增长奠定基础。公司现有产能虽然仍有可突破的空间，但目前公司整体产能趋于饱和，未来公司会探索进一步扩充产能，优化生产工艺，降本增效，实现公司的快速发展目标。
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月1日