

天津美腾科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024年5月8日)

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 专场机构交流会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 线上会议	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员姓名	源峰私募基金、HUAFU SECURITIES CO.,LTD.、中信证券、华泰证券、民生证券、中邮人寿保险、博时基金、汇正财经、中信建投、东北证券、通用技术、信泰人寿保险、鸿运私募基金、瑞达基金、华福证券、太乙投资、国泰君安、长金投资、红杉资本、中航证券、前海君安、安途投资、山西证券、鑫宇投资、尚诚资产、瀚伦私募基金、财信证券、景顺长城基金、圆信永丰基金、健顺投资、观火投研、问道私募基金、千合资本、甬兴证券、中科沃土基金、民生加银基金、正源信毅资管、平安银行、宝盈基金、红石榴投资、万博投资、浙商基金、太平资管、英谊资管、诺安基金、保德信基金、恒丰资管、睿融私募基金、信达澳亚基金、中邮证券、国联基金、盛曦投资、工商银行、方舟私募基金	
会议时间	2024年5月8日	
会议地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长：李太友 董事、总裁：梁兴国 财务总监：王元伟 董事、董事会秘书：陈宇硕	
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：海外业务的进展及展望？ A1：2022年底公司建立了国际市场部，进行海外市场布局；2023年是公司全面开拓海外市场的第一年，其间经历了不断的摸索尝试，稳步推进，并根据实际情况和价值输出对执行策略进行快速调整，按照先蒙古、后印尼及其它区域的顺序，海外市场团队投入大量精力开展潜在商机的挖掘和储备工作。2023年，公司成功取得海外订单，已签订的订单涉及煤炭分选及矿业分选，目前订单集中在蒙古国。2024年1月，公司在印度尼西亚成功取得订单，目前处于试生产阶段。因为海外市场客户注重实物，且对于煤炭及矿物分选来说，首先需要经过采样试验，但海外原矿样品进口面临进口限制，手续较为繁琐，周期长，为解决上述问题，公司将一台TDS试验机发往澳大利亚，建立了澳大利亚新南威尔士州猎人谷地区智能干选实验中心，承担澳洲煤炭和其他矿物的检	

测分析工作，可进行各类矿物分选试验。

公司将持续稳健地推进国际市场的拓展，重点开发拓展印尼、澳大利亚、蒙古、南非、中亚等地区的煤炭、矿业分选及智能化领域的市场，并逐步启动西方国家或者只认西方品牌国家的市场工作，争取实现海外业务的规模突破。

Q2：公司新业务的进展及未来规划情况？

A2：秉承“绿色科技、智慧矿山”的理念，公司保持在煤炭干选市场较高市场占有率的同时，持续在矿业干选市场进行拓展，并进入再生资源领域。2023年成功研发贵金属分选机并成功推向市场，下半年公司开始布局锂电池回收业务，成立再生资源研究院，大力发展废旧动力电池等资源的回收处理综合利用产业，推进再生资源高值化循环利用，探索工业固废综合利用新模式，为实现公司高质量发展和可持续发展奠定坚实的基础。特别是锂电池回收业务，目前市场上的锂电池回收主要是针对6年前或8年前的旧汽车，全国的回收量不是特别大，但新能源汽车在汽车消费市场已占据半壁江山，因此，在未来几年内，中国对锂电池的回收量和需求将会大幅增加；此外，锂电池不仅具有经济价值，还具有资源价值，具有稀缺性。从环保的角度来看也是非常有价值的。公司后续会在该项业务持续投入。

产品规划方面，公司目前及未来一段时间内形成以光电分选+梯流分选+细粒筛分的干法分选业务线，以数变旋流器+TCS+浮选+干燥的湿法分选业务线，以平台+仪器+无人模块+信息系统的智能化业务线，以锂电回收+金属回收+垃圾回收+矸石利用的再生资源业务线的四大主要业务线，并不断深耕，致力于向客户提供一流性价比的产品、服务，成为客户的优质合作伙伴。

Q3：公司2024年一季度毛利率持续下滑的原因？将如何改善毛利率下降趋势？

A3：公司2024年一季度毛利率下滑的主要原因是收入结构的变化。今年一季度营业收入中智能化业务收入金额5,869.14万元，占比达到了54%，主要系一季度验收了两个金额较大的智能化项目，且这两个项目的毛利率水平低于公司智能化业务的平均水平，因为金额较大，拉低了公司智能化业务的整体毛利率水平。但一季度公司智能装备业务毛利率水平超50%，高于2023年度智能装备业务毛利率。

公司综合毛利率相较以往呈下降趋势，但总体仍处于较高水平，结合可比公司相近业务板块过往毛利率情况，预计公司毛利率在未来将趋于稳定。在面对市场竞争不断加剧的形势下，公司积极应对，针对高毛利产品实施适当降价，保证公司在智能煤研分选市场的领先地位。除此之外，公司建立全面的预算管理体系，加强成本控制，严格控制产品成本与非销费用，降本增效，提升营运水平，保证公司在毛利率水平降低的同时能够有较高的盈利能力。

Q4：公司应收账款比例增加是否正常，如何应对？

A4：2023年末，公司应收账款余额增幅较大，其中1年以内应收账款同比增长53.90%，主要系收入增长所致；1年以上应收账款同比增长65.91%，受多种因素综合影响，主要包括：客户资金计划、审批流程手续较长及内部审计原

	<p>因、总包方未回款、客户组织架构调整等导致部分项目回款不及时，应收账款同比增幅较大具有合理性。2024年，公司继续加强应收账款管理体系建设，进一步重视应收账款管理，加强账期管理力度，通过数字驱动，监控好账款回收情况，降低应收账款余额。目前回款在逐步变好，2023年底应收账款和合同资产的期后回款比例23.23%，2024年1季度回款同比增长35.87%。</p> <p>Q5：公司运营业务在手订单增长速度很快，未来是否会成为常态，以及是否会在未来继续以运营模式以推动干选设备的市场推广？</p> <p>A5：公司的发展重点在于提高业绩，以确保收入、利润更快增长。为了实现这一目标，公司需要依托优质产品去拓展业务，扩大业务规模，从而保证收入、利润增长。2023年度，公司的发展方向之一是技术产业化，公司以前主要销售设备，随着国内市场环境的变化，价格成为关键的因素且目前行业内对于运营模式的需求逐渐增多，但运营业务需要公司具备雄厚的综合能力，包括资金实力、技术实力、服务能力等，公司在开展运营业务的优势非常明显。公司目前已经在运营业务方面有所发力，包括煤炭、矿业等领域。后续将加大运营业务的投入。</p> <p>Q6：请问公司对未来各个业务板块的占比如何展望？</p> <p>A6：公司秉承“精耕煤炭、进入矿业、打通工业”的战略，持续扩大公司在行业内的品牌影响力，干选设备保持煤炭市场第一的占有率，进一步拓展非煤矿业分选市场；同时延伸应用领域，包括煤矸石综合利用、其他矿物分选、再生资源回收利用等，拓展产品应用场景。公司未来对于各板块的业务占比预测，其中煤炭和矿业方面在2024年和2025年仍为主要方向，占比可能达到60%左右。目前矿业订单情况良好，再生资源和锂电池等订单目前处于起步阶段，刚开始订单量不会太多，公司目标通过未来持续的研发投入取得的成果，在2026年和2027年取得更多的订单。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年5月8日</p>
<p>备注</p>	<p>公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息披露等情况。</p>