

证券代码：301125

证券简称：腾亚精工

## 南京腾亚精工科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过价值在线参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 5 日（星期五）15:00-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	实际控制人、董事：乐清勇 董事长：马姝芳 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：高隘 独立董事：冯维波 保荐代表人：卞睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2023 年 5 月 5 日（星期五）下午 15:00-17:00，在“价值在线”（www.ir-online.cn）举办 2022 年度网上业绩说明会，并就投资者在本次说明会中提出的相关问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p><b>问题 1：请问贵公司激励计划拟授予激励对象的限制性股票数量为 170.10 万股，这样会对公司的盈利产生了哪些限制吗？</b></p> <p>回复：公司向激励对象授予第二类限制性股票 170.10 万股，其中首次授予 136.10 万股。按照草案公布前一交易日的收盘数据预测算第二类限制性股票的公允价值，预计首次授予的权益费用总额为 1,508.33 万元，该等费用总额作为本激励计划的激励成本将在本激励计划的实施过程中按照归属比</p>

例进行分期确认，且在经营性损益列支。公司以目前信息估计，在不考虑本激励计划对公司业绩的正向作用情况下，本激励计划成本费用的摊销对有效期内各年净利润有所影响。考虑到激励计划对公司经营发展产生的正向作用，由此激发管理、技术和业务团队的积极性，提高经营效率，降低经营成本，股权激励计划将对公司长期业绩提升发挥积极作用。

**问题 2：请问公司目前对于户外业务模式有何创新？其中有哪些突出亮点？**

回复：截至目前，公司无户外业务。

**问题 3：公司目前的营业总收入（同比增长率）为 0.36%，但归属母公司净利润（同比增长率）却为-27.92%，请问这主要是是什么原因呢？有想好哪些促进其增长的计划了吗？**

回复：1、为了长期可持续发展，公司 2022 年度加大了研发投入，引进了与工具一体化、无刷电机电控、锂电 BMS 电工相关的硬件工程师、嵌入式工程师、算法工程师等高端专业人才。2022 年研发费用 2555 万元，占收入比 5.88%，2021 年研发费用 2233 万元，占收入 4.65%。

2、公司拟通过新产品开发，打造新的利润增长点。

**问题 4：请问公司目前的主要业务在国内外市场覆盖率如何？与同行业有关公司相比状况如何？**

回复：公司主营产品包括燃气射钉枪、射钉及瓦斯气罐、建筑五金制品，其中：（1）燃气射钉枪主要以自有品牌内销，公司作为国内燃气射钉枪市场的开拓者，在国内市场占据主要份额；（2）射钉及瓦斯气罐主要以 ODM 形式销往欧洲市场，客户包括欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawplug、HIKOKI（挪威）等；（3）建筑五金制品主要以 ODM 形式出口日本，公司已与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等日本前十大连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系，通风口、检查口等主要产品类型占据日本居民住宅新房装修市场超过 20%的份额（市场份额测算过程详见招股说明书）。

**问题 5：你好，可以简单说一下本公司 2022 年度募集资金存放与使用情况吗？**

回复：公司 2022 年募集资金存放和使用情况详见公司于

2023年4月27日披露的《2022年度募集资金存放与使用情况的专项报告》（公告编号：2023-020）。

**问题 6: 请问公司对于可持续性的投资收益有哪些规划? 可否简要说明?**

回复: 请后续持续关注公司关于投资事项的公告。

**问题 7: 经公司表示将同意使用不超过人民币 4000 万元（含本数）的闲置自有资金适当购买中低风险、流动性好的理财产品，那么请问贵公司有哪些预想的理想理财产品了吗？有想过资金不够的问题吗？**

回复: 公司及全资子公司拟使用不超过人民币 10,000 万元（含本数）的闲置自有资金进行现金管理，投资品种为流动性好、安全性高、期限不超过 12 个月的中低风险或稳健型的投资产品，包括但不限于商业银行、证券公司、保险公司、信托公司或其他金融机构等发行的理财产品、信托产品、资管计划、结构性存款、货币市场基金、债券基金、国债逆回购、证券公司收益凭证以及其他根据公司内部决策程序批准的理财对象及理财方式。公司在不影响正常经营的情况下，本着审慎原则使用闲置自有资金进行现金管理，不会影响公司主营业务的正常发展，不影响公司日常资金正常周转需要，同时可以提高资金使用效率，获得一定的投资收益，为公司及股东获取更多的投资回报。

**问题 8: 请问贵公司目前战略发展方向和目标是什么？能否简单介绍一下？**

回复: 1、扩大销售规模

(1) 扩大工具类产品

公司主营业务射钉紧固器材中的射钉紧固工具为工具行业细分类一种，公司持续加大投入研发，自主研发电动工具（包括电锤、电钻、锂电射钉枪等）、气动工具（包括气动卷钉枪等）、园林工具，增加工具类其他细分类产品，扩大销售规模。根据国内外市场的运用场景，同步推向国内外市场，在销售规模扩大的同时，继续保持原有国内外市场销售占比。

(2) 拓展建筑五金制品销售渠道

公司一方面继续保持与日本大型连锁建材超市的长期合作关系，另一方面与日本建筑五金品牌供应商合作，借助其品

牌、渠道间接向小型建材商超销售产品。借助在建材商超市场的良好口碑，公司通风口、检查口产品已打入大型建筑公司供应链体系，为进一步开拓建筑公司市场奠定了良好的基础。

### 2、持续加大研发人才投入

公司持续引进与工具机电一体化、无刷电机电控、锂电BMS 电控相关的硬件工程师、嵌入式工程师、算法工程师、各类工具结构工程师等高端专业人才。

### 3、持续推进研发新品产出

通过研发组织管理变革，细化研发项目管理，以矩阵式管理为核心，建立以产品经理为首，技术、质量、销售、采购链条式研发项目小组，对新品研发产出结果负责。

**问题 9：作为燃气射钉枪细分领域的“排头兵”，腾亚精工已经掌握新一代锂电射钉枪的核心技术，请问是否会将其技术扩大到国外发展？又会应用到哪些业务领域？**

回复：1、未来随着公司射钉紧固器材业务持续发展，公司的锂电射钉枪等高附加值产品将越来越多地参与欧美发达国家市场的国际竞争。

2、使用范围较广，可适用于各种工作场合，尤其适用暂未通电场合、户外及高空作业，还可适用各种基建，如木结构、混凝土、钢结构以及家庭装修等运用场景。

**问题 10：请问公司 2022 年较 2021 年新增客户数和订单量分别是多少？**

回复：请后续持续关注公司披露的相关公告。

**问题 11：请问贵公司的主要产品是射钉紧固器材吗？其收入占比是多少？**

回复：公司主营产品为射钉紧固器材和建筑五金制品，其中射钉紧固器材收入占比为 61.04%。

**问题 12：请问公司重视投资者之间的关系管理吗？公司将如何维护好中小投资者利益？**

回复：公司高度重视投资者关系管理，制定了《投资者关系管理制度》，通过便利股东权利行使、信息披露、互动交流和诉求处理等工作，加强与投资者及潜在投资者之间的沟通，平等对待全体投资者，保障所有投资者享有知情权及其他合

	<p>法权益。</p> <p>公司主要从以下渠道维护中小投资者利益：1、严格按照上市公司相关法律法规及规章制度要求规范运行；2、加强信息披露等投资者关系管理工作，确保投资者参与公司治理的便捷性；3、专注于主营业务发展，通过提升公司价值，回报广大投资者。</p> <p><b>问题 13：随着全球射钉紧固器材市场规模持续增长，贵公司该如何扩大本公司的燃气射钉枪和锂电射钉枪的市场竞争力</b></p> <p>回复：公司持续增加研发投入，引进专业人才，持续推出新产品，满足客户多样化的需求，加大公司与客户的粘性。同时公司募投项目达产后，进一步扩大了燃气射钉枪和锂电射钉枪的产能。</p> <p><b>问题 14：请问公司对于目前的分红模式会做出怎样的调整呢？</b></p> <p>回复：公司始终注重投资者的利益，合理回报股东，自上市以来不到 1 年内已两次进行现金分红，公司具体的利润分配政策可详见公司对外披露的《公司章程》。目前公司分红政策未发生变动，未来若有分红政策变动，也将会及时予以公告。</p> <p><b>问题 15：贵公司推出了以压缩空气为储能方式的动能大于 100J 的锂电射钉枪，该产品主要有哪些特点？较其它同业务有哪些优势呢？</b></p> <p>回复：该产品使用成本低、安全性高、可连续操作方便快捷、无污染、噪音小、动能足、工作效率高。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 5 日