

山东玉马遮阳科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 -012

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>1、 招商证券 王月 刘丽 东方证券 冯孟乾</p> <p>2、 浙商证券 史凡可 曾伟 工银瑞信 袁文韬</p> <p>3、 国金证券 何媛媛 西部证券 谭鹭 犁得尔基金 陈恺睿</p>
<p>时间</p>	<p>1、 2024年5月29日 9:00-11:00 现场会议</p> <p>2、 2024年5月30日 10:00-11:00 电话会议</p> <p>3、 2024年5月31日 10:00-12:00 现场会议</p>
<p>地点</p>	<p>公司办公室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书兼副总经理 杨金玉 证券事务代表 王云雪</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、目前产品订单的情况如何？</p> <p> 目前公司产品订单周期最长的达到4个月，后续随着公司产能的增加、关键设备的引进或对一些工序采取补短板措施，将会进一步的加快订单的交货速度，缩短客户的等待时间。</p> <p>2、目前船运费上涨对公司影响如何？</p> <p> 目前，海外运费上涨幅度较大，货柜紧张。因公司外销实行</p>

的是FOB离岸价模式，海运费的波动对公司的费用没有影响。目前海运舱位紧张，订柜困难，运费上涨，个别客户出现延迟发货的现象，预计这种临时现象对公司全年的业绩不会产生影响。

3、内外销产品的毛利率情况？

由于内销市场处于功能性遮阳产品的导入期，产品的渗透率较低，且大多数为中低端产品；外销市场产品渗透率较高，应用较为广泛，且中高端产品占比较多，因而外销产品的综合毛利率较高。

4、公司客户结构？大客户数量较多的原因是什么？

公司的产品销售采用直销模式，绝大部分客户为成品加工商，占比80%左右；另一部分客户为贸易商，产品通过贸易商流转至成品加工环节，贸易商客户占比20%左右。

公司产品结构丰富、品类齐全，定制属性强，可以满足客户一站式采购需求和个性化的定制需要，具有获取较大订单的能力；国外大客户对供应商考核标准较严，进入门槛较高，具有竞争力的价格、周到的服务、完善的质量保证体系和过程控制能力确保了公司能够通过大客户的供方考核，公司一旦进入其供应商体系，合作稳定、粘性强。

5、请问产能利用率目前是多少？未来的产能规划是什么？

目前公司产能利用率已经达到了90%以上，公司将积极推进年产1300万平功能性新材料的建设，争取早日投产。未来，公司将积极稳妥的保持产能规模的扩张，确保业绩的持续增长。

6、公司是否有股权激励计划？

目前公司的本次股份回购工作已经完成，且取得了较好的收益。回购的股份主要用于股权激励或员工持股计划，公司将择机适时推进股权激励或员工持股计划。

7、公司有计划在国外继续设立子公司吗？

玉马美国子公司通过近几年的发展，已经步入了快速成长期。后续公司也会考虑在美国等地以成立子公司的形式建设海外仓。

	<p>8、当前功能性遮阳行业的竞争格局？</p> <p>在海外特别是发达国家，功能性遮阳发展较早，市场较为成熟，渗透率已达70%，也涌现出了一些如：Hunter Douglas Group、Serge Ferrari等知名企业。</p> <p>在国内，由于功能性遮阳起步较晚，市场尚处于导入期，市场渗透率较低，根据中国建筑遮阳协会遮阳材料分会的统计，目前功能性遮阳产值占整个遮阳产值的比重还低于5%。行业集中度较低，公司作为我国功能性建筑遮阳行业的龙头企业，随着近几年规模的不断扩张，规模优势凸显。公司将坚持走高端发展战略，尽量避免低层次竞争。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024年5月31日