证券简称: 玉马遮阳

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: 2024-002

	新 号: 2024-002
投资者关系活动类别	□ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访
	□ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动
	√ 现场参观 ✓ 其他-电话采访
参与人员姓名及单位名称	1、东北证券 陈渊文、周振华、魏珊珊
	华夏未来资本 唐勇
	中金公司 龚晴、彭祺程
	中信建投 曾瑞华、杨凯、张兴锐
	2、上海犁得尔私募基金 陈恺睿
	3、兴业证券 韩欣
	4、银河证券 陈柏儒、王晓磊
时间	1、2024年1月9日 14:0017:00 现场会议
	2、2024年1月11日 9:3011:30 现场会议
	3、2024年1月11日 14:0014:30 电话会议
	4、2024年1月12日 10:0011:30 现场会议
地 点	公司会议室
上市公司接待	董事会秘书 杨金玉
人员姓名	证券事务代表 王云雪
	1、公司有无开展境外电商业务?除原有产品外,新增业务板块有哪
投资者关系活动主要内容介绍	些?
	随着公司产能、业务规模的扩大,销售渠道的开拓工作尤为重要,
	目前公司境外电商业务正在筹备运作中。
	公司在保持原有产品业务的基础上,将大力拓展户外产品业务。
	2、美国子公司 2023 年度销售情况如何?
	2019 年末,公司在美国加州设立了全资子公司 YUMAUSA,近几
	年 YUMAUSA 的销量稳步增长。2023 年初随着疫情管控措施的放开,
	公司与 YUMAUSA 进行了多次双向交流并进行了实地考察,根据客户
	反馈,他们对公司的产品质量、价格和服务都比较满意,订单同比均有
	不同幅度的增长,2023 年度 YUMA USA 销售同比持续增长并达到了预
	期目标。

3、公司是否有股权激励计划?

目前公司正在实施股份回购工作,回购的股份主要用于股权激励或 员工持股计划。股份回购工作完成后,公司将在三年之内适时推进股权 激励或员工持股计划。

4、海运费对公司的影响?

目前,海外运费已恢复到疫情前的正常状态,运力充足。因公司外销实行的是 FOB 离岸价模式,运费的波动对公司的费用没有影响。

5、公司产品淡旺季明显吗?

每年第一季度由于受圣诞节、春节假期的影响,生产及销售量相对稍低,其余季度较为均衡,产品淡旺季不明显。

6、公司的客户结构?

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 85%左右;另一部分客户为贸易商,产品通过贸易商流转到成品加工商 环节,贸易商客户占比15%左右。

7、海外市场需求与房地产相关性强吗?

外销产品已经进入了大型商超,列入了快销品行列,市场较为成熟,商用、家用、交通遮阳及户外遮阳的普及率和渗透率已经很高,产品基本上 3-5 年更换一次。海外市场的需求虽与房地产有一定的关联性,但影响不大。

8、公司产能利用率及未来的产能规划?

随着公司 IPO 募投扩产项目产能的陆续释放,公司的产能进一步增加,2023 年底公司的产能利用率在80%以上。

下一步,公司将充分发挥在功能性遮阳材料方面的综合优势,聚焦功能性遮阳新材料的研发创新,积极稳妥的推进产能规模的适度扩张,保障公司规模及业绩增长的延续性。

9、2024 年海外市场需求状况如何?海外市场的销售占比会发生变化吗?

美国子公司 2023 年度增量不错,达到公司预期目标,预计 2024 年美国市场将会继续保持增长趋势;澳大利亚、中东市场的需求出现增长态势,预计 2024 年度该态势将会继续保持;欧洲市场需求正在恢复,预计 2024 年度增量优于 2023 年度。公司将会加大空白国家市场及新品的拓展力度,加快海外市场新品的推广力度,实现新的增量。

综合各方面的因素,预计 2024 年海外市场的销售占比仍将保持在 2/3 以上。

	10、公司 2023 年的收入增长明显高于净利润的增长,2024 年净利
	润的趋势如何?
	2023年因管理费用、募投项目固定资产折旧费用、销售人员的出差
	费用、展会费用、汇兑收益等方面的因素,影响了净利润的增长。2024
	年随着销售收入的增加、效率的提升、产品结构的进一步优化,上述费
	用率将有所降低,预计 2024 年的净利率将有所上升。
附件清单	
(如有)	
日期	2024.1.13