

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：2024-003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他-电话采访
参与人员姓名及单位名称	1、中金公司 金宾斌 西部证券 谭鹭 华创证券 鲁星泽 2、天风证券 张彤
时 间	1、2024年1月18日 10:00----11:30 现场会议 2、2024年1月19日 13:30 ----15:00 现场会议
地 点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨金玉 证券事务代表 王云雪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司有无开展境外电商业务？除原有产品外，新增业务板块有哪些？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>2、公司销售团队、销售订单、销售模式情况？</p> <p>目前公司销售团队成员约 70 人左右；公司销售订单获取方式主要以各种展会、客户之间转介绍、实地开发和拜访等方式为主；公司根据客户要求可以进行定制化产品，以满足客户需求为导向，定制业务一致获得客户好评，其中有不少客户慕名而来；公司的产品销售采用直销模式，主要面向成品加工商。公司接收客户下达的订单后，分析客户需求，与客户沟通确认价格、交期后，签订销售合同，并按合同约定的方式完成交货。</p> <p>3、公司大客户优势明显，如何取得客户的信任？</p> <p>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</p>

	<p>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。</p> <p>4、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？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>5、公司是否有股权激励计划？</p> <p>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，公司将择机推进股权激励或员工持股计划。</p> <p>6、2024 年净利润的趋势如何？</p> <p>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，各种费用率将有所降低，预计 2024 年的净利率将有所上升。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024.1.20