

证券代码：300950

证券简称：德固特

青岛德固特节能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-008

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"/> 现场参观	<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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 峻熙私募基金 中银基金 鲁花道生资本 青岛市创新投资公司	徐强、于歆、李斌、邹超、崔卯 凌怿明 张欣仪 李自建 李蓓蓓、张斌燕
时间	2024年5月31日 14:30-16:30	
地点	德固特会议室	
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 宋超 副总经理、财务总监 高琳琳	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司介绍。</p> <p>答：公司是一家集设计、研发、制造、检验、销售、服务于一体，面向化工、能源、冶金、固废处理等领域，为全球客户提供清洁燃烧与传热节能解决方案，同时接受专用装备定制造。目前注册资本 1.5048 亿元人民币。现有员工 560 余人，双语工程师 115 人。拥有工厂 3 处，均位于青岛。公司通过自主研发和技术创新，目前在手有效专利 131 项，软件著作权 3 项，欧盟专利 2 项，参与国家标准 6 项，行业标准 1 项。国内或山东省首台(套)重大技术装备项目产品 7 项。通过多年努力和国际化战略实施，公司产品远销亚洲、欧洲、美洲、大洋洲、非洲等 30 多个国家和地区，为国际行业龙头客户提供优质产品。</p> <p>公司具有高端制造水平和完整的生产体系，拥有压力容器设计资质、A 级锅炉制造资质、A1/A2 级压力容器设计、制造资质取得了美国机械工程师协会(ASME)“U”(压力容器)设计制造授权证书、“S”(动力锅炉)设计制造</p>	

授权证书以及美国锅炉及压力容器检验师协会(NBBI)NB 授权认证证书, 欧盟 PED 管理体系认证模式 H/H1 证书; 公司通过法国 BVISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系及 ISO45001 职业健康安全管理体系认证、AEO 海关高级认证、4A 级标准化良好行为认证、两化融合管理体系认证等资质。

公司先后取得山东省节能环保示范企业、山东省炭黑节能装备工程技术研究中心、山东省专利明星企业、山东省企业技术中心、山东省工业设计中心、清华大学社会实践基地、山东理工大学产学研基地、青岛科技大学热能实验室、山东省著名商标、山东省名牌产品、青岛市名牌、青岛市著名商标、青岛市隐形冠军企业、青岛市专精特新示范企业、青岛市工业高温余热回收技术创新中心、国家专精特新小巨人、山东博士创新基地、山东省工程研究中心、山东省单项冠军等。正在逐步走出一条独具特色的自主创新发展之路。

2、公司产品涉及的业务领域有哪些?

答: 公司产品主要应用于炭黑领域、污泥处理领域、煤的清洁利用、废旧轮胎回收再利用、制氢领域, 以及其他煤化工、石油化工相关领域; 除此之外, 公司产品可应用于新能源、电力、食品、矿砂除尘、医药、冶金、固废处理、危废处理等多个领域。

3、公司目前的产能状况, 是否存在可调整空间?

答: 公司目前现有产能较饱和, 产能上限存在可突破空间。为应对下游产业不断增长的需求, 2024 年, 公司将加快推进“节能装备生产线技术改造项目”建设; 同时, 公司于 2024 年 3 月 26 日取得胶州市自然资源和规划局出具的《中华人民共和国不动产权证书》, 该块土地使用权是为进一步扩大产能, 满足未来业务发展对生产经营场地的需要。未来, 公司将加快扩产进度, 加速释放产能, 综合提升公司业务规模和盈利水平; 同时, 公司实行数字化、精细化管理, 促进产品设计标准化, 优化原材料库存管理, 从而进一步缩短订单交付周转期, 一定程度上提高产能上限。

4、公司海外业务占比较高, 原材料和汇率的波动对公司的影响如何?

答: 公司坚持“国际化”战略, 海外业务稳定增长。公司采用“以销定产”的运营模式, 在定价和合同谈判过程中会充分考虑原材料价格波动, 合同签订后会及时采购原材料, 降低原材料价格波动的影响; 同时公司推动与

	<p>关键客户建立战略性框架协议的合作模式，协议中约定主要材料价格区间和汇率波动区间，如果原材料价格波动和汇率波动超过一定比例，将相应调整销售价格。</p> <p>5、海运价格的上涨是否会导致海外订单的成本增加？</p> <p>答：公司的海外订单主要采用 FOB 和 CIF 的贸易方式。在 FOB 的情况下，海运价格上涨对海外订单成本无影响；在 CIF 的情况下，与海外客户签订合同时会约定海运费作为参考价，发货前双方应就海运费重新询价和确认。</p> <p>6、公司对海外市场的开发模式是怎样的？</p> <p>答：公司对海外客户的开发主要有以下几种方式：（1）参加海外展会，与客户面对面建立联系；（2）通过相关数字化平台开拓新的海外客户；（3）通过现有海外客户对公司和公司产品的口碑传播；（4）建立海外代理渠道，帮助公司进行市场推广，未来公司将进一步探讨在海外建立办事处来进行市场开拓。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 31 日