

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：2024-015

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 厦门中略 天时开元 北京星石投资 煜德投资	朱昱锟 姚迪 王建伟 王予澈 程跃
时间	2024年11月13日 9:00-10:00	
地点	券商策略会会场（深圳）	
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监、董事会秘书 高琳琳	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司下游产品的定制设计时间是多久？</p> <p>答：公司主营业务为节能环保装备及专用定制装备的设计、制造和销售，生产的节能环保设备及专用定制设备均为非标准化产品，需要根据客户不同的技术、场地等要求，有针对性的提出解决方案和产品设计方案。公司下游产品的设计时间约为2-3个月。</p> <p>2、公司在炭黑领域的市场份额比较高，是否会有被抢占市场份额的风险？</p> <p>答：在国际市场，是美国卡博特、德国欧励隆、印度博拉等跨国公司的全球设备配套供应商，全球产能前十大炭黑生产商均为公司客户。与竞争对手相比，公司凭借较短的产品交付周期、快速的服务响应速度、优良的产品质量、优势的产品价格，赢得了客户的认可，在国际市场具有稳定的市场份额。</p> <p>在国内市场，公司是黑猫股份（002068）、龙星化工（002442）、金能科技</p>	

	<p>(603113)、永东股份(002753)、苏州宝化等公司的专业炭黑生产装备配套供应商,公司专注开拓中高端市场,与竞争对手相比具有设计、质量优势,国内市场份额占比较稳定。</p> <p>3、公司如何绑定优质客户?</p> <p>答:公司积极推动与关键核心客户建立战略性框架协议,并就产品质量、定价原则、结算方式等方面作出框架性约定,后续结合客户对产品的更新或配置要求来开展合作。同时,发挥“保龄球效应”,借助与各行业头部企业、一流研发机构的合作机会,探索新的合作与服务模式,发挥产品应用在新行业的示范效应,为迅速打开新市场奠定基础。</p> <p>4、公司的销售体系是怎样的?</p> <p>答:公司销售体系完善,分为海外业务销售和国内业务销售,并根据下游行业情况分为炭黑装备、清洁能源装备和承压装备。海外跨国公司在国内的业务也属于海外销售的范畴,遵循海外客户的报价体系。公司的销售团队均具备产品设计背景,以专业的能力为客户提供产品介绍和服务。</p> <p>5、公司前三季度业绩情况?</p> <p>答:公司前三季度实现营业收入4.21亿元,同比增长84.01%;归母净利润9817.23万元,同比增长160.15%,不仅远超2023年前三季度指标,较2023年全年净利润也有大幅提升,为历史最佳业绩。</p> <p>6、公司产品设备更新时间是多少?</p> <p>答:公司超高温换热设备由于设备回收能效高,但运行工况苛刻,更新周期根据下游公司具体工艺的不同和应用情况的不同而有所差异,一般约为3-8年;公司定制化压力容器遵循国际或国内标准设计,设计寿命一般为8-12年。</p> <p>7、公司后续是否有收购并购意向?</p> <p>答:9月24日,证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》,公司对此持开放态度,不排除抓住政策红利,寻找优质资产,探索新的增长点的可能性。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024 年 11 月 13 日
----	------------------