

证券代码：001379

证券简称：腾达科技

山东腾达紧固科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国寿安保：祝淼 行业研究员； 宋玉茜 行业研究员 闫阳 基金经理助理； 严堃 基金经理助理
时间	2024年2月2日，15:00-16:00
地点	山东腾达紧固科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监：沈基逵 副总经理、董事会秘书：孙艳 证券事务代表：王钟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年2月2日，公司通过线上的方式，与投资机构国寿安保就其关心的问题进行沟通交流，主要内容记录如下：</p> <p>1、请介绍下公司的生产模式和销售模式，以及不同模式之间的区别。</p> <p>答：公司按照产品类别和销售区域的不同，采取不同的生产模式和销售模式。</p> <p>对于标准件产品中的外销产品和需要定制的非标准件产品，公司采用“以销定产”的生产模式，与客户签订销售合同后，采用原材料价格加加工费的定价模式进行销售。</p> <p>对于标准件产品中的内销产品，公司会组织生产、销售和采购部门，综合考虑销售预测与目标安全库存情况，确定生产计划组织生产，采用现货销售的模式进行销售，销售价格受原料价格波动影响较大。</p> <p>2、公司内外销产品利润率差异情况？</p> <p>答：公司内外销产品的毛利率受多方面因素影响，包括产品的类型、销售模式等。具体而言，直销客户的毛利率高于贸易商的毛利率，</p>

	<p>非标准件的毛利率高于标准件的毛利率。</p> <p>3、公司在行业内处于优势地位，且出口业务对比业内同行有优势的原因有哪些？</p> <p>答：公司外销占比较高，相对于竞争对手的主要优势包括：（1）公司不锈钢紧固件产品的产量位居行业前三，产品订单交付能力较强。（2）公司产品质量稳定性较高，通过追溯系统、ERP 等系统实现可追溯，在原材料品质、产品品质、综合服务能力等方面较行业内中小规模企业具有明显优势；（3）公司产品品类较多，可满足客户一站式采购需求；（4）公司较早布局国外市场，公司与国际知名紧固件贸易商建立长期合作关系，客户粘性较强，积累了大量的国外客户资源。</p> <p>4、公司在技术研发、创新方面做了那些工作，未来技术创新研发方向？</p> <p>答：经过多年的研发投入及经验积累，公司在紧固件产品的机械加工工艺方面积累了多项核心技术，同时参与制定了 4 项国家标准。未来公司技术研究方向：（1）不锈钢材料领域，公司将通过模具设计、工艺研发等方式，完善标准紧固件的品类和加强非标准件产品的研发；（2）高温合金、特种金属材料领域，公司将以耐腐蚀性、高强度和稳定性强为主攻技术方向，以改进材料性能为突破点，增加高温合金产品、特种金属材料产品品类。</p> <p>5、公司目前在手订单数量如何，未来国外市场预期如何？</p> <p>答：公司目前在手订单数量较为稳定。国外市场方面，公司将以现有国外客户群体为基础，完善产品种类并提升客户服务能力，进一步挖掘潜在市场订单；扩展新客户方面，公司将依托腾达品牌的影响力，不断拓展南美等市场，扩大客户群体。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 2 月 2 日