

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：2025-005

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 其他-电话采访</div></div> <div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div></div>
-----------	--

建设越南生产基地的公告，后因美国对越南的关税政策发生变化，越南项目目前尚未实施。后续随着关税政策的确定，公司将积极推进选址并尽快实施海外建厂工作。

2、关于美国子公司经营模式及销售团队布局？

公司在北美市场持续推进本土化运营战略，目前已在美国加利福尼亚州和德克萨斯州分别设立子公司，作为服务当地市场的重要支点。在经营模式上，美国子公司主要面向成品加工商、品牌客户及渠道合作伙伴开展业务，并统一使用“玉马”品牌进行销售。

为强化本地服务能力，公司在美国配备了专职销售与运营团队，并设立了本地仓库，以实现更高效的客户响应与供应链支持。该布局旨在贴近终端客户，增强服务深度，提升在美国市场的综合竞争力。

3、关税政策对公司经营及客户合作有何影响？

今年的关税政策变动确实对公司对美订单在一段时期内造成一定扰动，近期随着关税的向下调整，客户的关注点又聚焦回供应链稳定性、产品品质等基本方面。公司通过加强本地化运营与服务，提供稳定优质的产品和服务，与客户共同应对政策变化，未对客户合作意愿产生实质性影响。

4、公司产品的加价机制与利润空间如何？

公司产品在出厂后经客户加工、品牌运营及本地服务等环节，最终零售价通常会有较大空间的加成。部分定制类产品因需配套本地服务，利润空间更为可观。公司注重通过产品差异化和技术服务提升附加值，而非单纯依赖价格竞争。

5、目前公司梦幻帘产品的销售情况如何？

	<p>梦幻帘产品在经过前期高速增长后，目前处于市场调整阶段，受供需关系变化及行业竞争加剧影响，今年国内销售出现阶段性回落，但国外市场呈现上涨趋势。公司认为梦幻帘凭借其融合调光、装饰功能并兼具百叶帘与布艺优势，在市场上仍具有显著竞争优势。当前公司正积极加大该产品的出口力度，重点布局海外市场推广，以开拓新的增长空间。</p> <p>6、公司在全球主要市场的占有率如何？</p> <p>公司在全球主要市场的市场占有率目前仍处于较低水平，未来具备较大提升空间。公司将持续加强市场渗透与渠道建设，特别是在成长性较好的国家和地区，以逐步提升市场份额和市场占有率。</p> <p>7、公司未来业绩增长的主要驱动力是什么？</p> <p>公司对未来增长保持信心，主要基于以下方面：</p> <p>产品维度：持续推出高性能新材料及户外功能性产品，不断丰富产品矩阵；</p> <p>市场维度：持续完善国内外销售渠道布局，并强化潜力市场的渠道建设与本地化运营；</p> <p>运营维度：通过管理优化与成本控制提升整体运营效率；</p> <p>产能储备：当前产能利用率具备弹性，不断进行技改和自动化、智能化提升，为未来产能扩张打好基础；</p> <p>公司将持续稳健经营，明年后年有望在外部环境稳定的前提下实现稳步增长，以良好的业绩回报广大投资者。</p>
附件清单	
日期	2025.11.24