证券代码：300848 证券简称：美瑞新材

**美瑞新材料股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | 特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □一对一沟通□ 其他  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 太平洋证券：柳强中泰证券：张波睿远基金：钟明汇添富基金：崔文琦 | 国富基金：张琼钢天风证券：唐婕国泰基金：苗琦中欧基金：王习 |
| 时间 | 2020年10月27日下午15:30-17:30 |
| 地点 | 美瑞新材办公楼第一会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书郭少红女士证券事务代表王越女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1. 公司基本情况介绍

公司于2009年成立，是一家专业的热塑性聚氨酯弹性体（TPU）生产商，专注于TPU产品的研发、生产、销售和技术服务。2020年前三季度，公司实现营业收入50,822.10万元，较上年同期增长13.17%；实现归属于上市公司股东的净利润5,887.64万元，较上年同期增长13.18%。1. 问答环节

**1、公司与同行有原料优势的企业如何竞争？**答：TPU行业的竞争主要分为两方面，一方面是成本的竞争，另一方面是技术的竞争。公司以技术研发为核心，针对客户的个性化需求提供差异化产品，配套更好的技术和售后服务，产品定位中高端，且技术黏性较强。同时，公司通过和上游的战略采购协议以及建设高效率的数字化工厂来降低成本，提高竞争力。所以在目前市场竞争条件下，公司能够保持较高的增长。**2、作为公司TPU产品的主要原材料，MDI近期价格增长较快，对公司有何影响？** 答：公司会根据原材料的价格和下游市场情况，适当调整TPU产品的销售价格。近期MDI价格增长较快，公司也在适当调整产品售价。**3、募投项目进展情况如何？**答：募投项目正在按照计划有序推进中。**4、公司的销售模式分为直销和经销，两种模式如何选择？分别有什么特点？**答：公司会根据市场情况结合客户自身情况来选择采用何种方式进行合作。经销模式下，主要销售的是通用型产品，该产品市场具有下游应用范围广、终端客户分散、单一客户采购规模小等特点，采用贸易商服务模式符合行业惯例。公司对于这一产品市场，通过贸易商建立营销渠道，有利于借助贸易商深度的营销优势迅速覆盖当地市场，通过集中化客户管理，有效地保证了公司的现金流稳定性，提升了公司的市场渗透率，扩大了公司的品牌影响力，降低了公司的营销成本。直销模式下，主要是针对技术和研发配合度要求较高的中高端市场客户，具有盈利能力强、客户黏性高等特点。公司已在多个应用领域获得了标杆客户，客户关系稳定，针对直接客户的个性化需求提供差异化产品，提供更好的技术和售后服务，有效地提高了公司在中高端市场的影响力。**5、公司的研发体系是怎样的？**答：公司一贯重视技术创新，成立了以承担公司新产品、新工艺、新技术、新应用的研究开发及产业化等创新能力建设为主要任务的研发中心。一方面，公司根据产品的市场趋势进行新产品、新工艺的研究开发，把握高端产品、技术的主流方向；另一方面，公司根据客户“个性化、多样化”需求进行研发与生产，使得新产品差异化优势凸显。**6、TPU未来的市场前景如何，产能规划如何？**答：TPU 是一种有机高分子合成材料，属于聚氨酯弹性体的一种，具有硬度范围广、机械性能突出、耐高/低温、耐油/耐水、耐候、高透明、环保、可加工性强等优越特性。作为一种先进的高分子弹性体材料，TPU兼具橡胶的高弹性和塑料的易加工性，且具有能耗低、环保等显著优点，能有效替代PVC、橡胶、EVA、硅胶等传统材料，符合循环经济和可持续发展的要求，是未来新材料的主要发展方向之一，市场容量巨大，市场前景广阔。公司会根据市场需求情况相应增加产能，一方面是通过对既有产线的技术升级改造使设备用率提高，一方面是通过增加新的产线扩大产能。在本次接待过程中，公司接待人员与来访人员进行了充分的沟通与交流，严格遵守相关制度，没有出现重大信息泄露现象，并按照规定签署了《承诺书》。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2020年10月27日  |