

证券代码：300993

证券简称：玉马遮阳

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：2021-006

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 ☐ 其他-电话采访
参与单位名称及人员姓名	天风证券股份有限公司 尉鹏洁、马莹 歌斐诺宝（上海）资产管理有限公司 陈泽月
时间	2021年9月17日 14:00—16:30
地点	公司
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 杨金玉 董事、副总经理 纪荣刚 证券事务代表 王云雪
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公司的基本情况？ 2014年7月4日，山东玉马遮阳技术有限公司（以下简称“玉马有限”）成立；2016年12月，玉马有限收购了山东玉马窗饰制品有限公司与功能性遮阳材料业务相关的资产、负债、业务和人员，完成重组工作；2019年4月3日，山东玉马遮阳科技股份有限公司取得核发的股份公司《营业执照》。 公司主要产品包括遮光面料、可调光面料和阳光面料三大类近千个品种。产品集遮阳、调光、节能和环保等多功能于一体，还可兼具阻燃、抗菌、防污、除甲醛、防静电、防水拒油等特殊功能的新型绿色材料，符合国家科技创新和产业发展方向，属于国家重点发展的战略性新兴产业。 2、请简单介绍一下公司创始人情况？ 公司创始人为孙承志先生，现担任公司董事长兼总经理职务，孙总自1991年开始涉足遮阳领域，他更是几十年如一日，专注遮阳新材料的开发研究，亲自带领研发团队多措并举突破国外技术封锁，研发了多项实用技术和工艺设备，多项研发成果处于同行业先进地位。获得了授权发明、实用新型、外观专利共计80余项。

孙总先后荣获潍坊市“十大杰出青年企业家”、“富民兴寿”劳动奖章、“潍坊市优秀民营企业家”等荣誉称号，并连续当选为潍坊市十四届、十五届、十六届、十七届人大代表，荣获中国科技市场金桥奖，山东省技术创新一等奖一项，二等奖两项。2019年，孙总获得“中国建筑遮阳事业终身成就奖”，该奖项设立于2013年，设立以来仅有三人获得该荣誉，这也是对孙总在遮阳领域所作贡献的充分认可。

3、公司产品的主要应用领域有哪些？

公司产品主要分为遮光面料、可调光面料和阳光面料三大类近千个品种。主要应用于家居内遮阳和公共建筑内遮阳及外遮阳、交通遮阳等遮阳领域。如：高档酒店、商场、写字楼、展馆、会展中心、博物馆、体育场等大型建筑及高铁、室外浴场、游泳池等场所。目前，许多高档场所室内墙壁的装修也有很多采用遮阳面料的案例。

4、公司的产品净利率高于同行可比公司的原因？

公司产品净利率高于同行可比公司，主要原因体现如下：①公司成本优势明显，公司与主要供应商均有多年的稳定合作关系，上游原材料供应充足，价格公允；②公司销售采用自主定价模式，主要结合市场需求、市场价格、市场竞争程度，产品的差异化程度，产品质量及客户要求，目标市场消费水平等多种因素确定产品报价，并以之为基础与客户协商确定最终的销售价格。③公司期间费用较低，比如财务费用：公司现金流充沛，无银行贷款，因此财务费用极低。④报告期内，公司营业收入实现较快增长，收入增速高于同行可比公司，同时主营业务毛利率也整体高于同行可比公司。

综上，公司的净利率高于同行可比公司具有合理性。

5、新冠疫情的爆发，持续上涨的海外运费对公司的影响大吗？

随着全球范围内新型冠状病毒肺炎疫情的进一步爆发，受疫情影响，港口货柜周转较慢，船期有所延长，影响了公司发货量，对公司的销售造成了一定影响。货柜的紧张导致运费上涨增幅较大，因公司外销实行的是 FOB 模式，运费的上涨对公司的费用没有影响。

6、国外市场的销售规划是什么？

目前公司的产品销售虽然已经有 70 多个国家和地区，但许多国家仍属空白。

因此，国外市场的销售规划就是大力拓展空白国家市场。

遵循一个国家即一个市场的策略。丰富产品结构，匹配不同的产品和价格策略，尊重当地市场行情和市场消费偏好，满足不同市场和客户的需求，大力开拓空白国家市场，开发新客户，提高市场覆盖率和占有率。

目前公司产品已成功进入美国、澳大利亚等高端市场。

7、公司有没有涉足生产遮阳成品计划？

公司所生产的功能性遮阳材料是集遮阳、节能、环保等多功能为一体，兼具抗菌、防污、除甲醛等特殊功能的新型绿色材料，属于战略性新兴产业重点产品。国家正在大力推广应用绿色建材，新建建筑和既有建筑都被要求进行节能改造。

当绿色建材成为建筑行业的一种趋势，建筑节能概念的不断深入，将带动建筑遮阳行业的快速发展以及市场规模的不断扩大。

公司认为功能性遮阳面料市场将迎来快速发展，市场空间巨大，公司近期的主要规划还是聚焦功能性遮阳面料业务，近期没有涉及生产遮阳成品的计划。

8、请介绍一下国内外销售市场有何不同？

功能性遮阳产品在欧美等经济发达国家是建筑遮阳的主流，市场较为成熟，普及率和更换率很高，因此市场需求旺盛，市场需求量较大，客户的订单量也较大，销售占比较高，市场渗透率高达 70%。在国内市场目前对功能性遮阳产品处于认识的初级阶段，处于导入期，目前仅在大型公共建筑，如：办公大楼、高档酒店、商场超市等公用场所有部分应用；民用市场方面，如：家居场所才刚刚有应用，市场渗透率很低，因此，国内市场订单量较小且较为分散。但随着国内市场的推广及客户认知的提升和消费偏好的升级，国内市场需求将会迅速增长。

9、请介绍一下公司销售团队、销售订单、销售模式？

目前公司销售团队成员约 70 人左右；公司销售订单获取方式主要以各种展会、客户之间转介绍、实在开发和拜访等方式为主；公司根据客户要求可以进行定制化产品，以满足客户需求为导向，定制业务一致获得客户好评，其中有不少客户慕名而来；公司的产品销售采用直销模式，向客户进行买断式销售。公司接收客户下达的订单后，分析客户需求，与客户沟通确认价格、交期后，签订销售合同，并按合同约定的方式完成交货。

	10、在国内市场，竞争压力如何？ 经过近年来的持续快速发展，我国建筑遮阳企业已经初具规模，虽然也涌现了部分具有一定竞争力的优势企业，但目前从事建筑遮阳行业的企业数量众多，就行业整体而言，产业集中度不高。随着国家环保节能减排意识的普及，遮阳行业将会迎来快速发展。 国内同行虽然较多，仅有几家规模过亿的企业，大部分企业规模较小，生产过程控制能力及产品质量保证能力较弱，很难进入较大的供应商体系，也不具备产品出口能力，只是在国内低端市场竞争。 公司涉足该行业较早，产业链已经比较成熟，而且产品研发能力强，产品属于中高端系列，引领行业潮流，公司已形成了多项技术专利，掌握着多项关键工艺，随着公司上市及募投项目的达产，公司在行业内的头部效应将会更加凸显，公司的综合竞争力将会进一步得到提升，公司在行业内的龙头地位将更加稳固。因此，国内同行间的竞争对公司构成的竞争压力较小。 11、公司的发展规划是什么？ 未来，公司将心无旁骛聚焦主业，加快募投项目建设，争取早日投产达效。 加大市场开发及销售力度，一是深耕国内市场，在北京、上海、广州、深圳、成都、西安等全国六大城市设立销售办事处，在覆盖省级城市的基础上进一步扩大对地级市的覆盖。二是大力拓展全球市场，将美国东岸、加拿大、澳大利亚等市场作为新的增长点。 严控产品质量，加强对单一产品成本的管控，提高精益化管理水平，持续进行机器设备的升级改造，进一步提高生产线自动化水平，建立智能仓储系统，打造国际一流的生产制造管理体系，实现业务体系的规模化、高效化和智能化。 加大新产品的研发投入，通过新产品的研发引领行业市场潮流，通过提高新产品的成果转化率，推动公司利润水平及行业地位的稳步提高，从而进一步强化公司在功能性遮阳材料开发领域的领导者地位。 充分运用资本市场的力量，在各方面条件与时机成熟的情况下，通过多种资本市场工具，扩大公司的经营规模。
附件清单 (如有)	

日期	2021.9.18
----	-----------