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: 2021-008

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: 山东辖区上市公司 2021 年度投资者网上集体接待日活动
参与单位名称	通过"A星▲购定工工"运和务上使体控供口活动的广土机次类
及人员姓名	通过"全景·路演天下"远程参与集体接待日活动的广大投资者 
时间	2021年11月16日下午 14:00-16:00
地点	全景•路演天下(http://rs.p5w.net)
上市公司接待	董事会秘书 都英涛
人员姓名	证券事务代表 王越
	1、请介绍一下公司的产能建设情况?
	答:您好。公司目前正在积极推进募投项目的建设。此外,位于河南
	省鹤壁市的聚氨酯新材料产业园项目正在开展前期项目报批等工作。谢谢。
投资者关系活动主要内容介绍	2、公司基本情况及公司业务发展亮点?
	答:您好。公司是国内知名的TPU生产企业和国家高新技术企业。公
	司专注于热塑性聚氨酯弹性体(TPU)的研发、生产和销售,产品广泛应
	用于 3C 电子、医疗护理、汽车制造、运动休闲、工业装备、绿色能源、家
	居生活、3D打印等领域。公司通过自主创新,逐步掌握了行业先进的技术
	和工艺,实现部分进口替代,并在部分细分领域建立了明显的竞争优势。
	3、与国外知名企业相比公司的核心竞争力是什么?
	答:您好。公司的核心竞争力为差异化产品的高效低成本供应能力。
	│ │公司依靠自主研发的生产技术和持续创新能力,在中高端市场已具备与国

外化工巨头相竞争的实力。谢谢。

# 4、介绍公司骨干人才的股权激励?

答:您好。公司重视对骨干人才的激励,也在不断完善公司的激励约束体系。公司将根据企业发展需要考虑实施股权激励,届时会按照信息披露要求进行公开披露。谢谢。

# 5、截至前三季度公司在手订单情况如何?

答: 您好,公司目前生产经营正常,订单稳定。谢谢。

# 6、介绍公司 TPU 产品开发及其市场前景? 主要的增长点在哪?

答:您好。作为一家以研发驱动的新材料企业,公司始终注重研发投入和产品创新,把握高端产品、技术的主流方向,并按照战略规划进行新产品、新工艺的研究开发及市场推广。

近年来,我国居民消费升级趋势明显,人们对高品质、高性能的材料需求也随之逐步提高。一方面,TPU 以其优良的物理性能、舒适的客户体验,正在逐步取代传统材料。另一方面,新的研发成果也在助推 TPU 的消费。另外,随着国家环保要求的提高以及人们环保意识的增强,使用环保型材料的需求逐渐凸显。TPU 的生产过程环保,并且安全无毒,废弃后可重复加工利用,且在堆肥状态下能够自动降解,是环境友好的新型材料。在环保要求逐年升级的大环境下,TPU 能够有效取代传统的 PVC、橡胶、EVA 材料,市场前景广阔。谢谢。

## 7、介绍公司 TPU 客户服务体系?

答: 您好。公司建立了全方位的售前、售中、售后服务体系。

由多年实践经验积累的优秀销售工程师和产品经理组成的专业技术服务团队能够根据客户的经营特点及项目开发状况,在前期以技术交流、技术咨询、技术要求选定及培训为核心,与客户进行多方位沟通,给客户以安全感和信任感,建立互信关系。在客户生产运营过程中,技术团队保持跟踪关注,给予指导和建议,并在之后的合作中,及时关注市场新的业务动态和产品前沿,创造新的市场需求。谢谢。

# 8、未来三年股东分红回报规划?

答:您好。公司的利润分配重视对投资者的合理回报并兼顾公司的可持续发展,利润分配政策保持连续性和稳定性,并符合法律法规和规范性文件的相关规定。公司利润分配不超过累计可供分配利润的范围,同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展。在满足现金分红条件时,公司采取固定比例政策进行现金分红,即任意三个连续会计年度内,公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。谢谢。

# 9、公司建立了怎样的供应商管理体系?

答:您好,公司建立了供应商准入的管理体系。对于同种原材料,公司一般选择 1 家供应商作为主供应商,同时也向其他 1-2 家供应商少量采购。公司选择行业内知名供应商作为主供应商,有利于公司原料供应的稳定性及采购成本的降低。谢谢。

# 10、请介绍一下公司 2021 年前三季度的经营业绩?

答:您好。2021年前三季度,公司实现营业收入 9.03 亿元,同比增长 77.76%;实现归属于上市公司股东的净利润 7,608.49 万元,同比增长 29.23%。自 2021年初以来, TPU 主要原材料的价格持续上涨、保持高位,公司积极克服原材料上涨的压力,在保障原料供应的同时,适时调整 TPU 产品的销售价格并积极研究开发新产品,开拓市场和销售渠道,前三季度 TPU 产品销售实现持续增长,销售量较上年同期增加 29.51%。谢谢。

# 11、请董事长介绍公司客户特点,整体实力,以及前五大客户的销售 收入占营业收入的占比?公司采取了哪些措施来提高客户黏性?

答:您好。针对客户是否直接使用公司产品进行生产,公司将客户分为直接客户与贸易商客户。直接客户指采购 TPU 产品进行生产的下游生产商。针对中高端市场,公司产品销向直接客户能减少中间环节的利润流失,具有盈利能力强、客户黏性高与市场引导性好等特点。 贸易商, 指不从事 TPU 相关下游产品的生产, 只从事 TPU 产品贸易的机构。公司

以贸易商为销售对象,贸易商再销售给下游生产商。贸易商模式具有营销 范围广、贴近市场与销售账龄易于控制等特点。

2020年度,公司对前五大客户的销售金额占比为 44.18%。公司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,凭借良好的产品品质和客户服务,获得了客户的广泛认可和较好的客户黏性。谢谢。

# 12、请介绍一下公司的采购模式,公司是如何保障原材料供应

答:您好。公司所需的原材料、助剂、辅料、机器设备、备品备件及 其他物资均通过供应链部集中统一采购。对于主要原料,公司一般以年度 生产计划预测总需求与供应商签订战略合作框架协议,每月依照生产需要, 通过订单模式进行采购。谢谢。

# 13、2021 年前三季度驱动公司业绩增长的因素有哪些?

答:好。2021年前三季度,公司实现营业收入 9.03 亿元,同比增长 77.76%。公司积极克服原材料上涨的压力,在保障原料供应的同时,适时 调整 TPU 产品的销售价格并积极研究开发新产品,开拓市场和销售渠道,前三季度 TPU 产品销售实现持续增长,销售量较上年同期增加 29.51%。谢谢。

# 14、介绍 TPU 行业壁垒?如何保持公司核心竞争优势?

答:好。进入TPU行业,主要有四方面的壁垒。技术及工艺和知识产权的壁垒;人才壁垒;先入者的客户黏性壁垒;管理体系壁垒。其中最主要的是技术壁垒。

TPU 材料对技术要求较高,其核心竞争力体现在产品的配方、生产工艺的设计、化学反应过程的控制及质量控制体系上,使用不同配方、工艺的公司在生产效益与产品质量上存在较大差异,而产品配方和生产工艺需要大量的实验室研究、小试和中试试验,产品从研发、试制到产业化需要较多投入和长期技术积累,只有通过持续的研发来满足市场不断变化的需求,企业才能保持核心竞争优势。谢谢。

## 15、介绍公司的研发体系?

答:您好。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。

公司的研发活动受市场需求和技术双重驱动。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。

另外,公司实行销售工程师与产品经理负责制。产品经理通过与销售工程师协作,密切关注市场需求,根据下游市场的发展状况及客户提出的产品诉求及时发现并满足需求。同时,产品经理也将根据上游原材料的技术动态及时调整研发策略,通过参加行业展会、与专家沟通等方式密切跟踪业内前沿科技动态,探索新技术,推出新产品,主动创造并引导需求。谢谢。

# 16、请介绍一下同鹤壁合作进展情况。谢谢

答:您好。位于河南省鹤壁市的聚氨酯新材料产业园项目正在开展前期项目报批等工作,谢谢。

## 17、董秘好,请介绍一下公司近期的发展规划吧,谢谢

答:您好。公司目前正在积极推进募投项目的建设。此外,位于河南 省鹤壁市的聚氨酯新材料产业园项目正在开展前期项目报批等工作。谢谢。

## 18、看公司公告,研发出了PBS产品。PBS属于可降解塑料吗?

答:您好。PBS 与 PBAT、PLA 等同属可生物降解材料,在性能方面对比目前市场上用量较大 PBAT、PLA 材料,表现出更好的耐热性、加工性及抗冲击性。性能方面的优势使其可以广泛的应用于餐饮包装(咖啡胶囊、吸管、餐盒)、农业生产(农用薄膜)、纺织纤维(复合纤维、牙刷毛)、医疗器械(缝合线、医用包装)等领域。谢谢。

#### 19、PBS 产品准备大批量生产吗?

答:您好。公司经过多年自主技术开发,已具备 PBS 产品的合成技术。

	利用丁二酸酐和 1,4-丁二醇为主要原料的工艺路线,已经经过了试验开发、
	小试及中试阶段,拟进一步工业化生产。谢谢。
	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。
附件清单	无
日期	2021年11月16日