

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：2022-034

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
参与人员姓名及单位名称	柳政甫 中金公司 吴相贤 宽远资产
时 间	2022 年 11 月 28 日 15:00----16:30
地 点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨金玉 总经理助理 范英杰
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司目前的产品订单情况如何？ 随着公司募投项目产能陆续释放，加快了产品的出货速度，缩短了订单的等待时间。目前的产品订单维持在 45-60 天左右。 2、目前是否会作产品价格调整？ 公司所用原材料价格自今年 6 月份开始有小幅下降，公司产品价格的调整需要根据生产成本、销售市场、产品品种和竞争优势等因素进行综合研判的基础上确定，目前公司产品价格不会调整。 3、募投项目的进展情况如何？ 公司募投项目包括高分子复合遮阳材料扩产项目和遮阳用布生产线技术升级改造项目，募投扩产项目 2021 年已释放产能 20%以上；2022 年 6 月 30 日所有基础建设将全部完成，后续随着设备的分批次到场，预计本年底释放产能达到 60%左右；2023 年可完全达产，产能达到 100%。 4、公司的客户类型是什么情况？ 公司绝大部分客户为成品加工商，客户占比 85%左右；另一部分客户为贸易商，产品通过贸易商进入到成品加工商环节，贸易商客户占比 15% 左右。

5、 公司对国内市场的拓展规划是什么？

公司经过多年的积累，产品在款式、性能、设计和品类等方面都已经达到行业领先水平。内销客户主要还是以成品制造商为主，销售渠道基本覆盖省会级城市。

随着产能的不断扩大，公司计划在长三角、珠三角等设立销售办事处及物流仓库，在各销售办事处建设产品展厅，加强公司产品宣传和推广力度同时提升供货速度，从产品升级、服务升级、品质升级等多个层次进一步提高“玉马”品牌知名度。

同时，公司将进一步加强渠道建设，通过斑马先生网上商城及户外遮阳产品的拓展，助推国内销量的提升。

6、 请简述一下我国功能性遮阳产品的市场前景。

根据我国遮阳协会的数据分析，2021 年我国功能性遮阳产品的渗透率还不到 5%，国内功能性遮阳产品的渗透率与发达国家 70%以上的渗透率相比还处于较低水平。当前，我国的功能性遮阳产品还处于导入期，企业的生产规模还相对较小，行业集中度很低。

随着政府对鼓励使用功能性遮阳产品支持力度的加大，消费者对功能性遮阳产品各项功能的认可，绿色节能环保概念认识的深入，简约式装饰风格的引导，产品的市场渗透率将不断提升，将会逐步达到国外的渗透率水平。

7、 公司产品毛利较高的原因是什么？

公司产品毛利率较高的原因主要体现在以下三个方面：

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；公司资金充裕，根据原材料波动规律，公司适时进行了一定量的策略采购，摊薄了原材料的平均价格；技改方面持续不断的投入和工艺改进，生产效率持续提高，质量损失持续下降，摊薄了生产成本。

②公司产品的款式、功能、结构新颖，引领行业潮流，处于市场前端，品质优良，具有较高的性价比，市场认可度较高，较高的新产品成果转化率贡献了较高的毛利。

③公司采用差异化的自主定价模式，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，较多的创新产品具有一定的产品定价权。

	8、公司的产品结构会做调整吗？ 公司原有的产品结构基本上是遮光面料、可调光面料和阳光面料各占三分之一左右，目前遮光面料的销售占比较 2022 年初已经下降，阳光面料和可调光面料的销售占比较 2022 年初已经上升。未来公司坚持走高端市场战略，将进一步扩大可调光面料和阳光面料产品销售占比，压缩遮光面料的销售占比，并加大新的功能性遮阳产品的开发。 9、公司的优势主要体现在哪些地方？ 竞争优势主要体现在：①产品研发和技术领先优势，产品引领市场潮流；②产品优势，产品品类丰富，可以满足客户个性化的需求和一站式采购；③品牌优势，产品质量良好，公司是中国建筑遮阳行业的龙头企业，是中国驰名商标、中国遮阳新材料创新示范基地唯一获得者；④客户资源优势，客户规模大，合作粘性强；⑤各项财务指标良好，具有较强的盈利能力。⑥性价比优势，相较国外同行具有明显的价格优势。⑦设备精良，自动化程度较高，员工的劳动强度低，生产效率高，质量有保证，质量损失低。 10、公司未来的发展规划是什么？ 下一步，公司将心无旁骛，聚焦主业求发展。不断致力于功能性遮阳新材料的研发创新，打造具有国际竞争力的功能性遮阳材料供应商。 一是积极加快募投项目建设进度，争取早日投产达效；加快外遮阳产品的研发及市场开拓，形成新的增长点。 二是继续加大研发投入，不断提升新品的成果转化率。 三是采取国际开拓、国内渗透的市场开发战略，不断提升产品的市场占有率。 四是加大信息化投入，完善信息化管理，进一步提升生产过程的智能化和自动化水平。 五是充分运用资本市场工具，积极稳妥地推进企业规模的持续扩张，打造引领全球的高分子功能性遮阳材料产业园，不断提升公司的核心竞争力，进一步巩固公司在行业内的龙头地位。
附件清单 (如有)	
日期	2022. 11. 30