

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：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他-电话采访
参与人员姓名及单位名称	1、中信证券 李鑫、王亚南、肖昊、朱欣頔 2、富国基金 康达 3、众行远基金 鞠兴海
时间	2024年1月5日 13:30---16:00 现场会议
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 孙承志 董事兼副总经理 崔贵贤 董事会秘书 杨金玉 证券事务代表 王云雪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2024年海外市场需求状况如何？</p> <p>美国子公司2023年度增量不错，达到公司预期目标，预计2024年美国市场将会继续保持增长趋势；澳大利亚、中东市场的需求出现增长态势，预计2024年度该态势将会继续保持；欧洲市场需求正在恢复，预计2024年度增量优于2023年度。公司将会加大空白国家市场及新品的拓展力度，加快海外市场新品的推广力度，实现新的增量。</p> <p>2、公司有无开展境外电商业务？除原有产品外，新增业务板块有哪些？</p> <p>随着公司产能、业务规模的扩大，销售渠道的开拓工作尤为重要，目前公司境外电商业务正在筹备、策划中。</p> <p>公司在保持原有产品业务的基础上，将大力拓展户外产品业务。</p> <p>3、公司产品的的主要应用领域有哪些？</p> <p>公司主要产品分为遮光面料、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、</p>

体育场等大型建筑及高铁、房车、游艇、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、美国子公司 2023 年度销售情况如何？

2019 年末，公司在美国加州设立了全资子公司 YUMAUSA，近几年 YUMAUSA 的销量稳步增长。2023 年初随着疫情管控措施的取缔，公司与 YUMAUSA 进行了多次双向交流并进行了实地考察，根据客户反馈，他们对公司的产品质量、价格和服务都比较满意，订单同比均有不同幅度的增长，2023 年度 YUMA USA 销售同比持续增长并达到了预期目标。

5、与同行业相比，公司的毛利率较高的原因是什么？

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，摊簿了原材料的平均价格；技改、研发投入的不断增长，技术、工艺的不断改进，生产效率和生产质量的持续提高，均摊簿了单位生产成本。

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。

6、公司产能利用率及未来的产能规划？

随着公司 IPO 募投扩产项目产能的陆续释放，公司的产能进一步增加，2023 年底公司的产能利用率在 80% 以上。

下一步，公司将充分发挥在功能性遮阳材料方面的综合优势，聚焦功能性遮阳新材料的研发创新，积极稳妥的推进产能规模的适度扩张，保障公司规模及业绩增长的延续性。

附件清单 (如有)	
日期	2024.1.6