

证券代码： 301588

证券简称：美新科技

美新科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	北京鑫顺资本：石苑强；财达证券：韩家仑；长江建筑：张智杰；高能云科技：冯剑峰；光大证券：吴子倩；华安证券：余倩莹；华福证券：韩广智、魏征宇、魏群；开源证券：徐正凤；乐盈投资：李诗睿；金友私募：李尊；浙商证券：傅嘉成；兴业证券：储天舒；中信证券：张丁宸；东莞证券：何敏仪
时间	2025 年 9 月 11 日 (星期四) 下午 15:30~16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书 邹小敏 2、财务总监 WANG YANG 3、证券事务代表 孙晗笑
投资者关系活动主要内容介绍	一、 董事会秘书邹小敏介绍公司情况 二、 与投资者沟通交流情况 1、公司未来如何应对关税问题，以降低关税对公司的影响 美新科技致力于通过一系列战略性措施应对当前关税挑战，以减轻其对业务的潜在不利影响。鉴于出口到美国的关税税率已增至 60%，公司已通过与美国市场客户的沟通协商，建立了更为灵活的价格调整机制，缓解了部分新增关税对公司的影响。 从宏观方面，美新科技将通过市场多元化策略，进一步拓展全球市场，减少对单一市场的依赖，从而分散关税风险。公司还将优化供应链管理，寻求更具成本效益的原材料供应商和生产合作伙伴。在产品创新和差异化方面，美新科技计划加大研发投入，

推出更具竞争力的新产品，通过技术创新提升产品的性价比，以抵消关税带来的不利影响。同时，公司将建立完善的风险管理机制，密切关注国际贸易政策和关税动态，灵活调整应对策略，并利用金融工具对冲汇率和关税风险。

最后，美新科技将加强品牌建设和市场推广，提升品牌知名度和市场认可度，增强客户粘性，通过有效的市场推广活动提升产品在目标市场的竞争力。通过这些综合策略，美新科技旨在缓解关税带来的挑战，保持业务的稳定性和持续的市场竞争力。

2、公司墙板业务营收增长与毛利率提升的原因

相较于塑木地板，塑木墙板的生产工艺更为复杂，挤出速度慢，生产门槛也更高。美新科技率先在市场推出墙板系列产品，经过多年的发展，公司的墙板系列产品在性能、安装系统、应用场景、专利技术和产品定价等多方面有显著优势，成功满足了消费者对原生态自然美感和长周期使用的需求。墙板的应用范围广泛，尤其在单体建筑中的使用量超过地板，显示出其多样化的市场需求。产品性能方面，美新科技的墙板具备色彩稳定、耐候性强、耐磨耐刮擦等特点，确保了产品在各种环境下的持久耐用，其色彩呈现逼真自然，高度还原原木的质感，满足了消费者对自然美感的高度追求。随着消费者对房屋装修个性化和美观化需求的不断增加，墙板市场的需求有望进一步扩大。美新科技凭借其在市场中的先发优势和技术专利，预计墙板业务在公司整体业务中的占比将进一步提升。

3、公司是否考虑并购重组以提升竞争力

美新科技在其战略规划中，已将并购重组视为实现业务扩展和竞争力提升的重要手段。自公司上市以来，为增强市场地位和产品多样性，美新科技积极设立了与第二大股东相关的产业投资基金，并参与投资了第三大股东设立的投资基金。这些举措表明公司在寻找合适并购标的的方面的决心和积极性。

公司当前的并购策略重点在于扩充产品类型，特别是户外经

	济和庭院经济等品类线，以实现市场覆盖的扩展和业务结构的优化。同时，美新科技也在积极推进渠道整合，尤其是境外销售渠道的整合，以提升市场覆盖率和销售效率。 美新科技希望通过并购重组，引入具有创新能力和市场潜力的资产，以增强公司的核心竞争力和市场地位。未来，公司将继续审慎评估潜在的并购机会，确保所采取的行动能够最大化股东价值并促进公司的长期可持续发展。通过这些战略举措，美新科技致力于实现业务的进一步壮大和市场竞争力的显著提升。 4、请介绍公司未来接班人计划及如何保证核心团队的稳定性 美新科技在确保未来接班人计划及核心团队稳定性方面，采取了多方面的策略。目前，董事长林东融先生身体健康、精神状况良好，精力充沛且工作充满激情，短期内并无退休计划，将继续领导公司的经营发展。 此外，公司致力于建立有效的激励机制和人才培养体系，以吸引和留住关键人才，并提升管理团队的整体素质和能力。公司按照上市公司的治理标准，建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，设有与业务开展相适应的内部组织架构、公司治理体系以及内部控制环境，为公司的长期稳健发展提供保障。 目前，公司的经营管理层人员稳定，凭借林东融董事长的经验和领导能力，以及团队的专业能力，公司保持了稳定发展。通过这些综合策略，美新科技致力于实现长期可持续发展，并确保在领导层变动时能够平稳过渡，维持公司的竞争力和市场地位。 5、请介绍目前公司在美国市场发展的具体情况 美新科技作为全球塑木行业的重要参与者，业务覆盖全球五十多个国家和地区，主要通过自有品牌“NEWTECHWOOD”进行销售，在各国设立一级经销商并由当地团队拓展销售网络；在美国市场则采取差异化策略，主要通过美国子公司直接运营，既依托 Home Depot、Lowe’s 等全球知名家居建材超市实现终端销售，同时也
--	---

	在各州积极发展一级经销商以完善市场布局。面对美国本土头部塑木生产商的激烈竞争，美新科技凭借产品种类丰富、色彩选择多样、表面处理工艺更细腻等优势，在墙板产品领域建立了显著的竞争力。 当前全球塑木复合材料市场规模预计未来几年将突破百亿美元，而公司销售额尚不足 10 亿元，市场占有率仍处于较低水平。未来，公司将持续发挥产品创新与差异化优势，进一步优化美国市场渠道布局，强化品牌建设与市场渗透，同时加速全球市场开拓步伐，以期提升整体市场份额与行业竞争力。 6、请介绍公司的核心竞争力及后续如何巩固并提升优势 美新科技在塑木行业中凭借其深厚的技术积累和市场布局，展现出显著的核心竞争力。公司在塑木行业深耕超过 20 年，积累了丰富的研发经验和技術实力。董事长林东融先生拥有多年石油工程师和塑料贸易的工作经历，其对塑料材料的深刻理解使公司在产品研发方面具备独特的优势，能够结合先进的配方和机械工艺，生产出高品质的塑木产品。 公司的产品种类丰富，涵盖墙板和地板等多种产品，每种产品都具有独特的优势。此外，美新科技自有品牌的销售占比超过 90%，在全球范围内建立了广泛的销售渠道，品牌知名度和市场认可度较高，赢得了客户的信赖和好评。 为了巩固和提升其市场地位，美新科技制定了全面的后续巩固措施。公司计划持续投入研发资源，提升产品性能和质量，开发新的产品系列，如 PVC 防火板和 RPC（Recycled PET Composite）室内地板，以保持产品的差异化优势。同时，公司将继续加强品牌推广和宣传，提升品牌在全球市场的知名度和美誉度，通过优质的产品和服务，增强客户的品牌忠诚度。 此外，美新科技将进一步拓展国内外销售渠道，优化渠道布局，提高渠道效率，加强与经销商的合作，提升销售网络的覆盖面和销售能力。通过这些战略措施，美新科技不仅巩固了现有的
--	--

	核心竞争力，还为未来的发展奠定了坚实的基础，确保在全球塑木行业中保持领先地位。 以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
--	---