

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他： _____
参与单位名称及人员姓名	国联证券：王春雨 聚龙投资：李友富 和煦基金：陈中雷 广发证券：张月 哲灵投资：徐泽林
时间	2023年2月13日上午 10:00-11:30
地点	美瑞新材办公楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 都英涛 证券事务代表 王越
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司的 TPU 产品品类众多，公司是如何进行生产管理的？</b></p> <p>答：为了满足不同客户的差异化需求，公司建立了产品配方平台，能根据市场需求快速有效响应，提供差异化产品的配方设计，满足客户对产品结构和性能的不同要求；公司实现了按产品设计要求生产差异化产品的配套工艺设计，并通过持续技术改造升级，实现差异化的产品制造。</p> <p><b>2、进入 TPU 行业是否有壁垒？</b></p> <p>答：技术壁垒是进入 TPU 行业的最主要壁垒。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</p>

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。

### **3、公司的产品销售是如何管理的？**

答：公司建立了以销售工程师、产品经理为核心的营销体系，一方面能够有效地提供差异化产品和服务：公司销售工程师多为材料专业背景，应用技术经验丰富，能为客户提供专业化营销服务；研发产品经理全程参与产品的研发、生产、市场推广和后期技术服务的全过程。另一方面，能够有效降低公司内部管理成本：通过销售部门对市场的充分了解，帮助公司的研发、生产部门及时获取市场信息，快速反应，降低信息传递过程中的时间成本和人力成本。

另外，公司采用直接客户与贸易商相结合的销售模式。通过贸易商建立营销渠道，有利于借助贸易商的营销优势迅速覆盖当地市场，通过集中化客户管理，有效降低了公司的营销成本与售后服务成本。

### **4、河南项目是否会提前投产？**

答：项目的建设周期预计为 18 个月。公司上下正齐心协力，全力推进河南项目的建设。

### **5、河南项目产品的市场现在开始跑了吗？**

答：公司为河南项目储备了销售人员，目前已与部分目标客户进行了前期接触。

### **6、公司的信息化管理系统是怎样的？**

答：为了保证公司整体运营的稳定高效，我们自主研发了拥有软件著作权的数字化信息管理平台，从人力资源、营销、研发、品管、生产到供应链、财务等覆盖了公司所有的管理模块。实现了从客户下单到产品自动生产、运输后客户签收、到财务账务处理全流程段的数据打通，做到了企业数据运营闭环。

	<p>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。</p>
附件清单	无
日期	2023年2月13日