

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：2023-021

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他-电话采访 |
| 参与人员姓名及单位名称 | 1、华安证券 马远方 2、东方证券 冯孟乾 3、银河证券 王晓磊 |
| 时 间 | 1、2023 年 12 月 6 日 14:00---14:30 电话会议 2、2023 年 12 月 7 日 14:00---15:30 现场会议 3、2023 年 12 月 7 日 16:00---17:00 现场会议 |
| 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 董事兼副总经理 崔贵贤 证券事务代表 王云雪 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司 IPO 项目募集资金使用进度情况？</p> <p>截至 2023 年 9 月 30 日，公司 IPO 项目募集资金已使用 99.99%，募集资金余额为技改项目待支付部分尾款。</p> <p>2、简单介绍一下可转债项目？</p> <p>本次可转债的发行总额不超过人民币 5.50 亿元（含本数），可转债项目主要包括年产 1,300 万平方米功能性遮阳新材料建设项目、营销及物流仓储中心建设项目和补充流动资金，详细内容请查阅公司于 2023 年 7 月 26 日在巨潮资讯网站披露的相关公告。</p> <p>3、公司销售团队、销售订单、销售模式情况？</p> <p>目前公司销售团队成员约 70 人左右；公司销售订单获取方式主要以各种展会、客户之间转介绍、实地开发和拜访等方式为主；公司根据客户要求可以进行定制化产品，以满足客户需求为导向，定制业务一致获得客户好评，其中有不少客户慕名而来；公司的产品销售采用直销模式，主要面向成品加工商。公司接收客户下达的订单后，分析客户需求，与客户沟通确认价格、交期后，签订销售合</p> |

同，并按合同约定的方式完成交货。

4、公司有无开展境外电商业务？

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。

5、公司美国子公司的销售情况如何？

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。今年以来，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，应该会继续追加订单，今年前三季度 YUMA USA 销售同比持续增长达到了预期目标。

6、公司研发方面的优势？

公司高度重视技术与业务创新，拥有行业领先的核心技术，公司凭借长期的技术研发和强大创新能力，并通过与青岛大学、上海交通大学的合作，取得了丰富研究成果并获得认可。截至目前公司已获授权专利 130 余项，形成了较为优厚的技术优势，并参与了多项国家标准的编写工作。

目前公司拥有丰富的产品种类，遮光面料、可调光面料和阳光面料 3 大类 13 个系列上千种产品，并注重推陈出新。公司基于消费需求热点，推出了银离子抗菌面料、能净化空气的森酷阳光面料、除甲醛释放负离子的复合面料等创意新产品。公司通过自主创新和客户的需求为研发导向，通过对产品的结构、功能及款式的不断优化，为消费者提供更多样化的选择，产品引领市场潮流。

7、公司产能利用率及未来的产能规划？

公司募投资项目产能已释放 80%左右，预计 2023 年底前公司的募投资项目可完全达产，目前公司产能利用率在 80%以上。

为保障公司规模及业绩增长的延续性，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。

| | |
|--------------|------------|
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2023.12.11 |