

## 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：2024-007

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、王龙、花江月      长城证券      柴若琪      招商信诺 吴卓凡      华富基金      李小鹏      朔盈资产 马犇      恒立基金 2、赵新宇      中信证券 陈尔佳      新同方投资 3、谭鹭      西部证券 王龙      长城证券
时 间	1、2024年3月4日      14:00-----15:00      电话会议 2、2024年3月13日      14:00-----16:00      现场座谈 3、2024年3月14日      10:30-----11:00      电话会议
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 证券事务代表      王云雪
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司的客户结构？</b></p> <p>公司的产品销售采用直销模式，绝大部分客户为成品加工商，占比80%左右；另一部分客户为贸易商，产品通过贸易商流转至成品加工环节，贸易商客户占比20%左右。</p> <p><b>2、与同行业相比，公司的毛利率较高的原因是什么？</b></p> <p>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、研发投入的不断增加，技术、工艺的不断改进，生产效率和生产质量的持续提高，均摊薄了单位生产成本。</p>

	<p>②公司品牌优势明显，品种丰富，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，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。</p> <p>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。</p> <p><b>3、公司客户拓展方式有哪些？</b></p> <p>公司以满足客户需求为导向，订单获取方式主要以各种展会、客户之间转介绍、拜访等方式为主；其次是根据产品市场发展动态及时捕捉前沿信息，主动性的研发具有市场发展潜力的新品推向市场。</p> <p><b>4、公司的产能利用率情况及未来的产能规划？</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>5、简单介绍一下可转债项目的进展情况？</b></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。目前公司的申报材料尚未受理，预计 2024 年完成的概率不大，但公司会利用自有资金按期推进项目建设，以保证未来产能的如期释放。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024.3.16