

深圳市美之高科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

深圳市美之高科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 17 日（周三）15:00-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）及中证网中证路演中心（<https://www.cs.com.cn/roadshow/>）举行 2022 年年度报告业绩说明会，并与投资者进行了沟通交流，本次年度报告业绩说明会采用网络远程的方式举行。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司 2022 年年度报告业绩说明会的投资者。

（三）上市公司接待人员

公司董事长、总经理：黄华侨先生

公司董事会秘书、副总经理：汪岚女士

公司财务总监：李永先生

华创证券保荐代表人：汪文雨先生

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报讲解视频、公司宣传视频及图片展示等形式对公司发展情况及 2022 年经营业绩情况进行介绍；同时公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：公司什么时候分红？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司将在股东大会审议通过后 2 个月内实施权益分派，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.00 元（含税），具体内容详见公司 2023 年 4 月 21 日在北京证券交易所官网(www.bse.cn)上披露的《2022 年年度权益分派预案公告》。

问题 2：公司二季度经营情况，同比增长了吗？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。目前公司经营正常，具体经营情况，请关注后续披露的公告。

问题 3：大股东近期是否有减持计划？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。近期公司控股股东、实际控制人暂时没有减持计划，且对公司未来发展充满信心，会努力以最好的业绩回馈投资者。若后续有相关计划，公司将按照相关规定，及时履行信息披露义务，同时，公司控股股东、实际控制人在公开发行前作出了关于自愿锁定股份及约束措施的承诺，承诺所持有公司股票在锁定期满后两年内减持的，数量不超过本次公开发行前本人/本企业所持公司股份总数的 50%，且减持价格不低于本次公开发行价格。

问题 4：今年每 10 股派 3 元的这个分红水平还是可以的，是否会对公司的现金流有影响？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2020-2022 年内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 12,872.84 万元、518.25 万元、3,396.42 万元，现金流、回款情况良好。目前公司的资金充裕，本次年度分红不会对公司的现金流构

成不利影响。

问题 5： 如何管理汇率波动风险？

回复： 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司通过在合同中订立保值条款、适当调整商品的价格、提前或延迟收付以及利用衍生金融工具等措施来防范汇率风险。另外，公司与银行等专业机构保持沟通，及时了解远期汇率情况，做好结汇安排，尽可能减少汇率波动对当期经营成果的影响。

问题 6： 公司目前的市场地位如何？

回复： 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。美之高作为专业的收纳用品提供商，专注于金属置物架收纳用品的研发、设计、生产和销售，产品主要应用于家居收纳、工业及商业仓储等领域。自成立以来公司一直专注于收纳用品领域，借助多年积累的行业经验及研发能力，为客户提供一系列以“DIY 概念”主导的置物架收纳用品及空间资源利用解决方案。目前，公司已经实现技术成果新产品转化，在同类产品中，公司产品及技术具有一定竞争优势。截至报告期末，公司已获专利 52 项。除此之外，美之高作为行业内唯一公众公司，获得“广东省驰名商标”、“深圳市知名品牌”等荣誉称号。公司与优质的客户群体的长期合作积累了良好的市场声誉和品牌影响力。

问题 7： 公司负债率较低，有没有计划提高负债扩大生产经营规模？

回复： 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。目前受全球经济下行影响，公司投资相对谨慎，公司将适时根据市场需求制订投资计划，合理利用自有资金、募集资金及对外融资，扩大经营规模。

问题 8： 公司哪些渠道可以保持与股东互动沟通？

回复： 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司将坚持不断提升信息披露质量。公司人员学习最新法律法规和相关规范文件，做好信息披露工作，提升信息披露质量，做到让投资者真实、准确、完整、及时地获取公司经营信息。公司将继续通过投资者调研、业绩说明会、投资者专线电话、官网投资者关系专栏等渠道做好各类投资者沟通工作，保持各渠道畅通有效的服务投资者，加深投资者对公司的了解，让投资者和公司共成长，构建和谐、良好的投资者关系。

问题 9： 公司账上有大额货币资金，为何公司投资收益反而为负？

回复： 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。2022 年公司投资收益为-143.62 万元，其中公司 2022 年利用公司闲置资金购买银行理财产品，实现 273.29 万元银行理财收益，公司基于谨慎原则，闲置资金仅用于购买保本型理财产品及大额定期存单，收益相对较低，风险相对较小；公司 2022 年购买的远期外汇交割形成损失亏损 416.92 万元，2022 年投资收益为负数主要系远期外汇交割损失形成，

公司购买远期外汇不是以盈利为目的，主要为了降低美元汇率波动风险。

问题 10：公司偿债能力怎么样？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。截至 2022 年末，公司需偿还的短期借款余额为 1,802.22 万元，2022 年末资产负债率为 23.91%，流动比率为 370%，2022 年末货币资金余额为 26,572.53 万元，2022 年经营活动现金流量净额为 3,396.42 万元。公司货币资金充足。现金流良好，债务负担较轻，具有较强的偿债能力。2020-2022 年内经营活动现金流量净额持续高于当期净利润，公司收益质量较好，充足的货币资金余额及经营活动现金流回收能力为后续的借款本息偿付奠定了良好的基础。此外，公司业务发展态势良好，经营稳健，银行授信额度充足，不存在重大流动性风险。2020-2022 年末公司流动比率、速动比率持续上升，处于良好水平，体现了公司较强的短期偿债能力。总体而言，公司资产变现能力较强，债务规模相对较小，本息偿付能力较强，经营活动现金流量较好，具有较强的偿债能力。

问题 11：公司今年一季度的表现没有 2022 年度表现突出的原因是什么？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2023 年第 1 季度取得营业收入 11,853.03 万元，同比下降 11.81%，净利润 693.58 万元，同比增长 37.81%；公司持续重视控制各项费用支出，降本增效，提高了盈利能力。此外 2023 年第 1 季度受主要原材料价格下降、人民币汇率贬值等因素影响，公司毛利率较去年同期增加 9.04 个百分点。公司将持续提升成本控制能力，提升盈利能力。

问题 12：公司毛利率近几年略有浮动，2022 年的毛利率是 21%，2021 年近 16%，2020 年为 27%，影响公司毛利率的原因是什么？公司议价能力如何？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2022 年的毛利率是 21.08%，较上年的 15.86% 大幅上升。2022 年，公司在努力维护核心客户的同时，积极拓展新销售渠道，持续提升精益管理水平，优化工艺技术，控制各项费用支出，降本增效，提高了盈利能力。此外叠加报告期内主要原材料价格下降、人民币汇率贬值等因素，公司利润较去年同期大幅增加。公司将持续提升成本控制能力，提升毛利率水平。

公司在产品种类、质量管控、订单响应及规模化制造能力方面积累了一定的优势，在客户的金属置物架采购领域建立了一定程度上的替代性壁垒，具备适度的议价能力。

问题 13：公司主要发力在 To C 端还是 To B 端？公司在品牌建设方面将有哪些举措？

回复：尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司目前采取 To B 及 To C 并重

的战略，大力拓展国内外市场，公司成立以来公司一直专注于收纳用品领域，借助多年积累的行业经验及研发能力，为客户提供一系列以“DIY 概念”主导的置物架收纳用品及空间资源利用解决方案。目前，公司已经实现技术成果新产品转化，在同类产品中，公司产品及技术具有一定竞争优势。截至报告期末，公司已获专利 52 项。除此之外，公司获得“广东省驰名商标”、“深圳市知名品牌”等荣誉称号，公司未来将继续加大品牌建设方面的投入。

问题 14: 研发和设计是公司的行业壁垒吗？近几年公司在研发和设计方面的投入如何？

回复: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。研发和设计是公司的行业壁垒。公司秉承“以市场为导向、以客户需求为依据，以商品开发为驱动，以技术研发为先导”的经营理念，从事金属置物架收纳用品的研发、生产及销售多年，不断进行原创性设计和技术工艺创新，形成了自己独特的设计风格和完善的研发体系。公司现有由“业界专家+专业设计师+一线技术人员+前端营销人员”组成的优秀产品研发设计生产销售团队，密切关注行业发展动态，致力于产品设计及生产工艺的革新。产品设计方面，公司可根据不同订单要求高效完成产品款式设计，同时依靠自身多年积累的行业经验，密切跟进市场热点，敏锐捕捉客户潜在需求，快速研发设计新产品并向客户主动推广。经过多年积累，公司现有产品线丰富，设计并生产的金属置物架产品种类达千余种，可全方位满足不同市场和客户对金属置物架收纳用品的使用需求。

公司 2020-2022 年研发投入及占收入比分别为：1,594.58 万元、2.52%；1,441.40 万元、2.87%；1,408.48 万元、2.79%。公司未来将会持续加大研发和设计方面的投入，加大行业壁垒，建立公司经营护城河。

问题 15: 请问财务总监，2022 年毛利率多少？较上年是否存在较大变动？

回复: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2022 年的毛利率是 21.08%，较上年的 15.86% 大幅上升。2022 年，公司在努力维护核心客户的同时，积极拓展新销售渠道，持续提升精益管理水平，优化工艺技术，控制各项费用支出，降本增效，提高了盈利能力。此外叠加报告期内主要原材料价格下降、人民币汇率贬值等因素，公司利润较去年同期大幅增加。公司将持续提升成本控制能力，提升毛利率水平。

问题 16: 请问公司的收入结构如何？未来收入增长的点在哪里？

回复: 尊敬的投资者您好，感谢您的关注。公司 2020-2022 年家用置物架、工业置物架及其他产品占比分别为 80.01%、15.36%、4.63%；78.76%、14.99%、6.25%；77.15%、14.88%、7.98%；公司 2020-2022 年外销、内销收入占比分别为 95.80%、4.20%；93.56%、6.44%、93.32%、6.68%；从过去三年来看，公司外销业

务占比较高,公司业绩受外汇汇率波动影响较大,未来公司将加大国内市场开发,挖掘国内市场潜力,提升国内销售。

问题 17: 公司的未来规划是深耕海外市场,大力发展国内市场。请问美之高的产品在国内、国际市场的市占率情况分别是怎样的水平。公司在开拓市场方面,有哪些具体举措?

回复: 尊敬的投资者您好,感谢您的关注。公司国内、国际市场占有率均没有公开数据,2022 年度公司向美国、日本出口的金属置物架分别为 USD2,663.18 万元,USD4,269.72 万元,占有我国向美国、日本出口的其他金属家具的金额一定份额。结合公司终端渠道和国际知名大客户服务的优点,加速提升企业发展水平,增强企业创新能力,使公司迈向新的台阶。公司未来发展着重强化以下几点:

1、进一步夯实公司产品研发设计能力,强化技术和管理创新能力,以满足知名大客户和终端消费者的需要;

2、深耕海外市场,巩固现有客户粘度以及宽度延伸、扩张供应链打造四大中心支撑海外多产品品类发展,同时拓展海外新客户,持续提升海外市场份额。

3、大力发展国内市场,开展渠道百千工程、品牌新零售建设、一站式智能场景解决方案研发、新建工厂/并购(参股)供应链快速打开国内市场,提升国内市场占有率及品牌影响力。

4、以收纳为核心,不断提高产品质量和服务水平,将公司打造成为行业领先的空间收纳管理服务商,致力于为客户提供便捷、高效的收纳空间收纳管理服务。

四、 备查文件

公司在全景网、中证路演中心举办的 2022 年年度报告业绩说明会相关视频讲解材料及投资者提问与公司回复记录(链接:<https://rs.p5w.net/html/138383.shtml>、<https://rs.cs.com.cn/dist/#/index?id=5f3a19f281252c733cc77db74da15ff5>)

深圳市美之高科技股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 18 日