

证券代码：300910

证券简称：瑞丰新材

新乡市瑞丰新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20250415

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div><div><input type="checkbox"/> 其他</div></div>
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 15 日(周二) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理郭春萱 2、董事、副总经理、财务总监、董事会秘书尚庆春 3、独立董事李培功
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请管理层详细分析一下当前中美超过 100%的关税情形下，对公司接下来经营层面的影响？从国内和国际市场，产品价格，产能方面说明。</p> <p>答：近期中美互相加征关税。由于公司对美国直接销售占比较小，对公司的整体出口影响不大，但进一步制约了对美市场的开拓进程。中国对美国生产产品加征关税，大趋势有利于国产添加剂的发展，但由于国际友商全球布局早，大多在中国有生产基地，或有委托国内生产，同时在新加坡、欧州等地有替代的生产供应基地，可以很大程度替代从美进口。公司将持续以我为主，强炼内功，持续加大研发力度，加快产能建设，国外国内齐发力，以真正的竞争力参与全球竞争。我们当前的经营重点是提高产品</p>

全球市场占有率，产品价格目前保持稳定。谢谢。

2、高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！2024 年度公司实现营业收入为 315,747.41 万元，同比增长 12.14%；其中：润滑油添加剂系列产品营业收入 307,276.96 万元，同比增长 12.64%，无碳纸显色剂系列产品营业收入 4,042.92 万元，同比下降 16.69%；归属于公司普通股股东的净利润 72,248.70 万元，同比增长 19.13%；其中母公司净利润 69,028.47 万元，同比增长 13.57%；经营活动产生的现金流量净额 43,569.66 万元，同比下降 31.89%；归属于母公司的净资产 334,460.25 万元，同比增长 6.78%。感谢您的关注。

3、你好，请问公司去年内销数量占比多少，今年目标准备增长多少？

答：2024 年公司内销收入占比约 30%。从占比上来看，我们预计 2025 年内销与外销比例基本与 24 年度相当。谢谢。

4、请问美国关税政策对公司业绩的影响及应对，外销产品占比多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司产品出口到美国地区的收入占比较低，对公司经营业绩不构成重大影响。2024 年度报告期内，公司出口占比达 70.49%。感谢您的关注。

5、1、据 2024 年报，应收票据及应收账款 4.97 亿，显著高于 23 年的 2.36 亿，请问贵公司在销售模式上是否放宽了客户信用账期。2、今年浏览贵公司网站，产品栏目中，出现了润滑脂稠化剂，酯类油及特种添加剂等，24 年年报中，首次出现“四条产品线”的新名词，请简单说明新产品的研发，生产，销售情况。

答：您好。公司于 24 年并没有在整体上调整客户信用账期。24 年底应收票据及应收账款余额高于 23 年。主要是原因有新客户开发或销量增加而增加的辅底资金以及个别地区或个别客户

的影响。我们高度重视风险，持续关注应收款周转率。2024 年，公司对研发管理模式进行优化调整，区分公研与预研；对产品进行梳理，划分了车用油、大发动机用油、工业油、黏指剂四个产品线，分别由不同的团队专职负责。目的是产研进一步贴近市场、贴近客户需求，提高产研效率，提高对销售的支撑力；公研进一步夯实对产研的支撑实力，形成核心技术平台，赋能产研。谢谢。

6、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！对于润滑油添加剂这个行业来说，的确是一个厚积薄发的行业，需要稳扎稳打，结硬寨，打呆仗，技术是核心，技术研发过程长，难度大，同时市场空间较大，是一条长坡厚雪的赛道，我们始终对行业发展充满信心！

公司正处于百年未有之大变局的历史洪流中，逆全球化趋势兴起，黑天鹅事件频发，行业正在面临着结构性的变化。公司沉淀积累了多年，产品逐步通过国际权威机构的认证，产能快速得以增长，结合客户也在重塑自身的供应链，公司将抓住这难得的历史契机，实现跨越式的发展，抓住进入全球主流的赛道的机会，成为全球重要的润滑油添加剂供应商，以期能在全球范围具有一定的话语权。感谢您的关注！

7、请问领导近期业务进展，下游是否在积极导入咱们国产添加剂，另外请问我们产品近期是否或者考虑涨价？谢谢

答：您好，我们一直在持续推进下游客户导入公司生产产品，近期尚未考虑涨价。谢谢。

8、大部分长期投资人都对公司非常看好，但公司毕竟上市时间不长，地理位置相对偏僻，投资者关系经验不足可以理解。只有看好才会期待，只有了解才会陪伴。希望管理层在专心业务的同时，做好投资者交流活动，在需要的时候，投资者才可能是公司的后盾。

答：尊敬的投资者，您好！诚挚感谢您对公司发展提出的中肯建议与深切期待！您所言“只有了解才会陪伴”道出了资本市场的核心逻辑，投资者关系管理是关乎长期价值实现的战略工

程。公司管理层将深刻反思当前不足，并系统性规划行动方案，力求将投资者沟通转化为战略竞争力。感谢您对公司的关注！

9、这次中美关税战，美国对中国出口商品征税高达145%，请问对公司外销业务有何影响？后续公司会采取何种措施来应对外贸受阻和内需乏力的不利局面？

答：公司目前对美国直接销售很小，美国对中国出口商品加征高额关税，将极大地阻碍中国产品在美国的市场份额。公司将持续提高自身竞争力，在复杂的外部环境下，寻找有利的空间与机会，寻求公司的健康发展。谢谢。

10、建议董事长效仿优秀上市公司如美的集团等亲自撰写致股东信，大部分投资人没有机会去公司跟管理层当面交流，致股东信是了解管理层想法和经营思路的重要手段，也是管理层对1年工作的年度思考和总结。

答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司治理与投资者关系管理提出的宝贵建议！您关于“董事长效仿优秀企业撰写致股东信”的提议极具建设性，我深表认同。此类信件不仅是传递企业价值观与战略方向的重要载体，更是与股东建立长期信任关系的纽带。谢谢您的建议！

11、公司产能利用率情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司润滑油添加剂（单剂）的产能利用率为63.66%。感谢您的关注。

12、尊敬的郭总，您好！想请问您特朗普政府开启国际贸易关税“战”，对全球贸易以及各行业产业链都将产生重大影响。于我国来讲，是润滑油需求量全球第二的国家，过去几年公司在国内的营收增长以及占比一直没有太大增长，自此次关税“战”之后，公司是否会加大力量提升国内营收与占比？美关税“战”后，润滑油添加剂的全球供应成本都将大增，对我们公司在全球产业链布局上应该是非常好的契机，公司会有什么战略策略对应？

答：尊敬的投资者，您好！①由于历史原因，我国润滑油添

加剂产品、特别是高级别产品长期以来主要依赖进口。瑞丰新材凭借多年的持续研发与市场积累,公司的知名度与产品的市场认可度持续提升,近年来产销都保持了较快增长,与下游润滑油企业的合作愈加深入,公司将积极进取,不断提升国内市场占有率;

②我们要坚持以客户为中心,做强根基,多打粮食,实现国际大客户多产品的销量提升。加强海外核心区域的布局,进行深度营销和资源整合,建设全球化销售体系。以各条产品线为抓手,提升公司供应链效率,通过产品线结合技术研发、销售体系的三维协同,推动中低端产品向中高端产品转型,推动客户群体由中小客户到 TOP 级别核心客户的转型,深化重点区域市场精耕,通过技术准入突破、本地化合作网络搭建、供应链韧性建设,实现从市场渗透到生态扎根的跨越式发展。感谢您的关注!

13、从年报看,贵公司出口产品价格有所降低,但产品毛利率相比较去年是提高的,能说明具体原因吗?

答:尊敬的投资者,您好!公司产品毛利率主要受原材料价格、产品销售结构及客户结构影响,通过战略采购规划及多元化供应渠道开发,动态优化原材料成本管控。除此之外,产品销售结构不断调整,逐渐由中低级别产品向中高级别产品转变,客户结构从中小型客户向核心客户转变,以致公司产品毛利水平不断提升。感谢您的关注。

14、高管您好,请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些?谢谢。

答:您好,公司未来盈利增长的主要驱动因素是技术不断突破,推动产品持续通过各种认证,消除产品的准入壁垒;同时,加大产品的市场拓展力度。谢谢。

15、请问领导,近期在关税战背景下,是否一看到下游客户和我们接触?另外公司产品是否考虑涨价,谢谢。

答:您好,我们一直在于客户进行紧密的接触中,近期并没有重大调整与改变。公司目前价格保持稳定,尚没有调价计划。谢谢。

16、请问贵公司产品出口到美国的业务有多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司产品出口到美国市场的收入占比较低，对公司经营业绩不构成重大影响，感谢您的关注。

17、郭总您好，当前中美关税战对公司产品价格、销量有影响吗？

答：尊敬的投资者，您好！产品价格受原材料成本、下游需求、市场竞争及国内外政策等多方面因素影响。公司将密切关注相关政策的变动，审慎评估相关风险及潜在的机遇，通过制定灵活的市场策略，提升产品核心竞争力，不断提升市场占有率。感谢您的关注！

18、瑞丰润滑油添加剂产品有进口原材料吗？有从美国进口原材料吗？

答：尊敬的投资者，您好，公司生产产品所需的主要原料中存在进口情况，但从美国进口的原料相对较少。感谢您的关注。

19、公司 2020 年以来股利支付率连年下降，与监管导向和资本市场趋势背道而驰，是否合理？请董事会制定清晰、有竞争力和可预期的分红政策

答：尊敬的投资者，您好！公司自上市以来每年现金分红占当期归属于上市公司股东的净利润比例约为 60%。

2024 年度公司以现金为对价，采用集中竞价方式已实施的股份回购金额为 228,080,785.37 元（不含交易费用），若加上待股东大会审议通过的 2024 年度利润分配预案—每 10 股派发现金股利 12.00 元（含税），预计派发现金股利 343,453,586.40 元（含税），两者合计为 571,534,371.77 元，占 2024 年度合并报表归属于上市公司股东的净利润的 79.11%。

未来，公司如无重大投资计划或重大现金支出，将争取继续通过可持续的分红回报股东，和股东一起共享企业发展成果。

20、尊敬的董事长您好！贵公司作为国内外领先的润滑油企业，在关税的冲击下，是否考虑扩大内需。公司的年产能是否能满足内需需求，公司是否考虑新建工厂，加速抢占市场。如果公

	<p>司还想继续发展海外业务，公司未来有海外收购重组计划吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。①公司目前的核心工作是迅速提高产销规模，提高市场占有率，全面推进与核心客户的深度合作，公司经营团队将积极进取，推进企业快速发展；②公司致力于全球化发展和布局，公司将结合实际情况合理规划海外产能建设；③公司暂无相关计划，公司将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 15 日