

证券代码：831445

证券简称：龙竹科技

公告编号：2023-052

龙竹科技集团股份有限公司

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

龙竹科技集团股份有限公司(以下简称“公司”)于 2023 年 5 月 8 日 15:00-17:00 通过全景网“投资者关系互动平台” (<https://ir.p5w.net>) 举办 2022 年度报告业绩说明会，通过网络方式与投资者在线上进行沟通和交流。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司 2022 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：连健昌先生；

公司董事、财务总监：王晓民女士；

公司董事会秘书：张丽芳女士；

保荐代表人：王维先生。

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过年报视频解读形式对公司经营情况进行介绍。同时，公司在年度报告业绩说明会上就投资者普遍关注关心的问题进行了沟通与交流。主要问题及回复如下：

问题 1：请问公司 2022 年的经营状况如何？

回复：您好，谢谢关注龙竹科技。与上年同期相比，2022 年仍实现继续盈利。报告期内，公司实现营业收入 34,501.88 万元，公司归属于母公司股东的净利润为 4,316.48 万元，公司在经营活动过程中产生的现金流回款情况良好，公司经营活动产生的现金流量净额为 7,856.72 万元，公司将经营成果转变为现金盈余的能力较强。详见公司《2022 年年度报告》。

问题 2：请问公司 2023 年的经营计划是？

回复：您好，谢谢关注龙竹科技。2023 年，公司管理层将在创新驱动发展、自主品牌建设及体系化管理战略的指引下，发扬实干精神，持续聚焦和拓展主营业务，切实在“以竹代塑”新系列产品的工业化生产、企业宣传、创新增效、绿色可持续发展、公司治理等领域取得新突破，确保企业的可持续发展。具体内容详见公司《2022 年年度报告》。

问题 3：您认为竹行业的发展前景如何？

回复：您好，谢谢关注龙竹科技。以竹资源开发利用为主的竹产业是世界公认的绿色产业。随着国家及地方关于竹产业政策效力的持续释放及国内外对于“以竹代塑”的重视，预计竹制品的应用领域将越来越广，产业发展前景广阔。

问题 4：2022 年度利润什么时候分红？

回复：您好，谢谢关注龙竹科技。公司将在 2022 年年度股东大会通过本次权益分配方案后 2 个月内实施完毕，具体时间以公司信息披露为准。

问题 5：公司利润下降，如果能排除境外市场下滑的原因，剩下就是公司新投产产品销售不利，难以抵消固定资产折旧。请问公司新投产的产品面向的商超还是直接面向消费者，是否取得足够订单覆盖新建产能？谢谢！

回复：谢谢提问。公司在前 2 年就开始为新品投入固定资产投资。厂房的建设，需要比较长的时间。几款采用全新技术材料生产的新系列产品，也要先后落地。产能的爬坡，也需要 3-6 个月的时间。新系列产品会根据各自产品属性的不同，进行市场定位。有 C 端，也有 B 端。目前的意向订单，能够覆盖产能。

问题 6：如果环保产品在成本、售价上没有优势或政策扶持，感觉难以取代传统产品。请问公司竹制品和同类木制品，塑料制品相比有无价格优势。是否有补贴政策。公司的产品优势除了环保概念以外还有哪些能够让消费者选择竹产品而不是传统的木产品和塑料产品？

回复：谢谢提问。以竹代塑的产品，要想在市场立足，必须要和市场已有的产品比价格，比质量。我们不断在加快产品迭代，目前已取得很明显的价格及质量优势。我们的以竹代塑产品，可以提高消费者体验，可以达到食品接触级标准。

问题 7：竹吸管说了几年，但没看到对营收有贡献。请问竹吸管 4 季度和 1 季度的营收是多少？能否客观描述一下竹吸管推广进展，是否推广不顺利，存不存在市场接受度不高的问题？谢谢！

回复：谢谢提问。一个全新的产品，在大规模被市场接受，要先做好标准的准备工作，要不断地技术迭代以建立价格及质量优势。目前，竹吸管在国际标准及国内标准，已取得正式立项。目前已和国际重要客户进入商务谈判阶段。各级政府及部门，也在推动以竹代塑的工作。

问题 8：家具订单增长但毛利率极低，是什么原因，请问家具毛利率低是有特殊原因还是常态？谢谢！

回复：谢谢提问。家具增长，但利润率低，是因为疫情及俄乌战争，使木材价格大幅度提升。我们已开始用国内材料取代进口材料。家具的毛利润率将会出

现拐点。

问题 9：年报看 22 年境外销售额基本持平，与公司描述全球家居消费市场放缓并不一致。反而是境内销售降低。请问在公司加大境内推广的情况下，境内销售额反而下降的原因是什么？谢谢！

回复：谢谢提问。关于 2022 年境内，由于疫情原因，基本处于停滞状态。2023 年，才开始重新推动。2022 年销售境外持平，是因为 2022 年上半年境外仍保持增长，新品开始上线。

问题 10：连总，您好。公司产能增加较快，但收入端尚无起色，请问除了投产节奏的问题，销售端我们有哪些具体的准备呢？例如具体在拓展哪些渠道、投入资源人力的比例、期望在 1 年内取得的效果等，如果出现大客户持续砍单等特殊情况，有没有一些备用的渠道顶上呢？

回复：谢谢提问。公司的产能建设，目前集中在几个新品上。为了匹配此产能，公司在销售端，重点推进跨境电商及竹吸管的销售建设。目前此 2 个方面，已取得较好效果，应该在今年取得较大突破。对于老产品的市场波动，我们积极在建设新品产能，以推动企业在今年第三季度恢复增长。对于新的客户，我们也通过线上及线下方式积极拓展。这次广交会，就取得较好成绩。

问题 11：22 年，公司有哪些新的研发项目呢？

回复：您好，谢谢关注龙竹科技。报告期内，我们主要开展 5 个研发项目，分别是微薄竹片连续绕卷技术的研发、竹梢展开技术及其综合利用的研发、竹片碳化烘干一体处理及制造工艺的研发、竹青皮弯曲连续式成型工艺的研发、竹薄板多工位冲压成型一体工艺的研发。这些项目的研发，将有利于拓展竹快消系列产品阵列，并实现提高毛竹利用率、缩短原材料处理周期、降低生产能耗和生产成本的目标。

问题 12：请问公司募集资金的使用情况如何？募投项目目前进展如何？使用用途是否合规？

回复：谢谢您的提问。2020 年公司公开发行 2,000 万股新股，扣除发行费用后实际募集资金净额为 1.69 亿元。报告期内，公司投入募集资金总额 5,588

万元。报告期内，公司发生了变更募集资金用途的情形。公司在《公开发行说明书》中的两个募投项目之间做了部分募集资金的调整，即将“竹及竹木复合弯曲家居生产线建设项目”中结余的部分募集资金 3,800.00 万元调至“研发设计创意中心建设项目”使用，本次募集资金变更后，“研发设计创意中心建设项目”投资总额由 3,910.75 万元增至 7,710.75 万元，具体内容详见公司相关公告。公司严格按照公开发行说明书披露的募集资金用途使用募集资金，不存在违规情况。公司的募投项目整体进展顺利。

问题 13: 报告期内，公司有多少项发明专利？投入研发方面的费用有多少？

回复: 您好，谢谢关注龙竹科技。截至 2022 年 12 月 31 日，公司及子公司累计取得专利 236 项，其中发明专利 29 项。报告期，公司研发经费支出 2,327.68 万元，占营业收入比例由上期的 5.81% 增至本期的 6.75%。

问题 14: 根据 2022 年度报告显示，宜家订单量减少，请问后续如何拓展营销渠道？

回复: 谢谢提问。关于拓展销售，我们重点放在跨境电商及建设竹吸管的销售。

问题 15: 主持人好：根据近期的股票信息，龙竹股票已经有 33 个月的新低，股票的涨跌与公司的业绩有关，那股票的涨跌是否和公司的管理有关？虽然公告显示副董事长离职不会影响公司相关业务，但结合近期业绩表现，公司业绩是否和副董事长离职有关？现在公司内部的管理是否出现业绩管理瓶颈？谢谢

回复: 谢谢您的提问。公司的业绩没有因为个人的离职而受到任何影响，目前的管理层是按公司战略布局好的人才结构在进行管理。二级市场股票的涨跌与资本市场走势、国家政策、国际局势、经济大环境等因素都息息相关，当然也与公司的业绩有关。公司 22 年全年整体看尽管业绩下滑，但公司在 2022 年上半年克服各项不利因素，仍保持 20-30% 的增速。到 2022 年下半年，由于外部大环境的不可控因素影响，业绩出现下滑。公司积极布局的新项目，从 2022 年 11 月份开始落地，新项目的产能爬坡，需要 3-6 个月的时间。

问题 16: 公司吸管推广情况怎么样？是否有良好的市场反馈？公司国内业

务开展如何？对于业绩下滑如此严重？公司有什么好的策略。对于开展新项目，需要大量的资金，会不会考虑转板去更好的融资？

回复：谢谢提问。关于竹吸管推广，公司已进入市场最后的攻坚阶段，并在政府各部门的支持下，借助“以竹代塑”的浪潮，加快技术迭代，大幅度降低生产成本。在企业内部，竹吸管生产车间已顺利完成验收，进入大线建设及试生产阶段。关于业绩下降，公司的新项目从2022年11月开始，先后落地，生产线还处于产能爬坡阶段。随着新项目产能先后达产，业绩将恢复增长。目前公司新项目，还在有序推动。公司会根据外部转板的进程，按流程推动在资本市场的后续工作。

问题 17：1. 公司因一季度业绩大幅下降，对股价维护有什么措施？2. 单一大客户的风险会不会因为国际局势变得失去大客户？3. 公司在 to C 端的抖音，淘宝和京东上销量没有提高，怎么去解决？并且商品数量较少，看得出上面销售的只是面对 to B 端的产品。4. 公司吸管项目本年度有多少在手订单？竹制衣架有多少订单？5. 贵公司和山东中车的合作，有没有开发出竹子在高铁，火电站等大型项目上的应用？具体什么时候有成果

回复：1、对于第一季度股价下降，公司积极和老股东进行沟通，并邀请股东在股东会参观企业各个工厂，以让股东了解企业新项目进行情况。同时促进后续项目的顺利落地，以便在下半年业绩开始出现拐点。2、目前主要客户都处于稳定状态，新的客户订单正在有序推进。3、在 C 端上，公司只是按计划进行。重点放在已有的大订单上。4、目前在手大订单，集中在竹青衣架，层板系列、床部件等。5、和中车的合作，还在项目初始阶段。技术的研发需要积累。公司会在竹下脚料物质再利用上积极布局。

问题 18：公司将如何做好投资者关系管理？

回复：您好，谢谢关注龙竹科技。公司按照《投资者关系管理制度》做好投资者关系管理工作，畅通投资者沟通渠道。公司按照《信息披露管理制度》及时发布相关信息，增进了投资者对公司的了解和认同，增强对公司的信心。谢谢。

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2022 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/137248.shtml>）。

龙竹科技集团股份有限公司董事会

2023 年 5 月 10 日