

证券代码：301177

证券简称：迪阿股份

迪阿股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及 人员姓名	投资者网上提问
时间	2022年5月6日(周五)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	董事长、总经理(总裁)：张国涛 董事、副总经理(副总裁)：卢依雯 董事、副总经理(副总裁)、董事会秘书兼财务负责人：黄水荣 独立董事：梁俊 保荐代表人：方逸峰
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司董事长、总经理(总裁)张国涛先生致词 尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网民朋友： 大家好!欢迎参加迪阿股份有限公司2021年度暨2022年第一季度业绩说明会。在此，我谨代表迪阿股份管理层及全体员工，向参加本次网上业绩说明会的朋友们表示热烈的欢迎，向给予公司支持和关注的广大投资者以及社会各界的朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢!我们十分高兴能借此机会和广大投资者一起就公司经营和未来发展等情况进行广泛而深入

的交流，并恳切希望大家多提宝贵意见和建议。迪阿股份期待您的持续关注和支持，谢谢大家！

二、互动问答环节

1、公司今后将以互联网营销类公司，还是钻石珠宝销售公司，或是国内奢侈品公司来进行定位？（公司今后对自身的定位）

答：尊敬的投资者，您好。公司始终肩负着“让爱情变得更美好”的品牌使命，坚持“一生·唯一·真爱”的爱情观，努力传播与见证世界的真爱与浪漫，力争成为“全球真爱文化引领者”。

公司以国际化的品牌运营为发展战略主线，力争打造成为“全球真爱文化品牌”，牢牢把握住产业机会，以真爱文化为发展基石，持续提升产品的研发力、服务的创新力，进一步提升公司产品的市场份额，为全球消费者提供高品质的婚戒及珠宝首饰产品和独特的真爱文化体验服务，满足用户对真爱生活方式的恒久需求。

2、公司会像同行业公司那样拓店互联网营销，继续拓展市场份额，还是会学习国外一线奢侈品牌，沉淀下来，提升内涵。亦或者公司会利用超募资金进行国内外优质标的并购？（今后发展规划）

答：尊敬的投资者，您好。公司会围绕整体发展战略，牢牢把握住中国乃至全球珠宝首饰行业快速发展的重要机遇期，通过提升品牌形象和影响力、增强研发设计能力，拓展高端市场及国际市场，进一步提升公司产品的市场份额；同时通过加大渠道网络建设力度、构建信息化系统及电商平台，持续扩大钻戒品类领先优势，成为品类顾客的首选，并围绕用户爱情生活方式，积极探索不同品牌、不同产品矩阵的可能性，拓展新的品牌和服务，进一步扩大公司的业务规模。感谢您的关注。

3、1. 公司以绑定身份，以一生只送一个人营销的模式。但大多数以营销为模式的公司。多数黯淡收场。被反噬。 2. 上市即跌破发行价格。至今没止跌迹象。跌幅达 65.21%。市场不认可公司营销模式。请问张总怎样消除投资者疑问并给投资者带来回报。 3. 同行会不会复制公司的商业模式。也采用绑定身份的做法。 能否把公司打造成奢侈品牌呢。以加深公司壁垒和护城河。 谢谢

答：尊敬的投资者，您好：

①公司品牌从创立之初就始终坚持“让爱情变得更美好”的品牌使命，坚持“一生·唯一·真爱”的爱情观，并致力于努力传播与见证世界的真爱与浪漫。公司经过 10 年以上的品牌建设和运营沉淀，品牌理念已

形成了较为广泛的社会认知，目前公司品牌市场影响力突出，已成为具有较强市场竞争力的求婚钻戒品牌，在各大平台也凝聚了超过 2000 万的粉丝。

②公司股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报。

③在公司品牌创立初期，品牌理念就被人抄袭复制过，但因品牌理念的独特性，早期就吸引了大量的粉丝，并快速形成了一定认知，而且年轻人更喜欢原创。公司经过 10 年以上的品牌建设和运营沉淀，使得用户对公司品牌的认知度已足够宽，护城河也足够深，随着公司品牌影响力的不断提升，单纯模仿品牌理念已非常困难，对于模仿者来说，靠模仿而来的品牌理念与自身产品关联会有一定难度。从用户的角度，相信也会更愿意去选择该理念的原创品牌，感谢您的关注。

4、作为 80 后实控人夫妻，突然面对上市后的巨额财富，是否还会脚踏实地，把上市作为新的起点。（实控人风险）

答：尊敬的投资者，您好。上市是公司发展过程中一个重要的里程碑，在给公司提供更大平台的同时，也带来了更大的责任和挑战。上市是一个全新的开始，要成为一家卓越的上市公司，这对公司经营管理提出更高的要求。未来公司也会始终坚守创业的初心和让爱情变得更美好的企业使命，坚持以用户为中心，坚持见证真爱、传递真爱，坚持创新。我们也坚信，以此次上市为契机，我们将一如既往地加强规范管理，创建一个以真爱为理念、品牌价值高、声誉好的世界一流品牌公司。感谢您的关注。

5、请问贵公司股价发行价 116 跌到现在 55 贵公司有无考虑投资者感受。在贵公司股价一路下跌至今投资者没有看到公司做任何表现，公司董秘问为非所答 公司董事会知晓吗。公司这么多现金流去做理财为什么不考虑回购。难道董事会也知道发行价太高吗？请问公司是有什么大雷要爆吗 股价从 180 直线下跌至今

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司本次公开发行人民币普通股股票 40,010,000 股，占发行后总股本 400,010,000 股的比例约 10.002%，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定“公司股本总额超过 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10% 以上”，如公司进行回购，可能面临不满足上市条件的情形。

公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供满足真爱生活方式需求的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

6、公司股票上市以来一直在下跌，尤其是 2021 年业绩公布后竟然会来个 20cm 的大跌。我不知道究竟是哪个人在卖出股票——日日新低大家都亏钱呀。是不是公司大股东在抛售原始股????

答：尊敬的投资者，您好。公司实控人、控股股东、持有公司发行前股份的其他股东直接或间接持有的股份锁定到期日均为 2025 年 6 月 15 日，故上述股东截止目前未有任何股份抛售行为。公司股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险，感谢您的关注。

7、疫情持续影响，建议公司把线下的一些仪式感，转移到线上来，或者植入一些养成小游戏等，购买公司产品的夫妻二人可以在游戏中共同经营，共同制造浪漫，公司可以通过游戏进程给予一些奖励，或者打折购买公司的产品周边等，加强公司的粘性（问完问题之后的一点建议）

答：尊敬的投资者，您好，非常感谢您的建议。关于围绕爱情的生活方式公司是没有设限的，公司未来会始终坚定围绕用户、围绕用户的爱情出发、让用户的爱情变得更美好这件事去不断的尝试探索用户的需求，不断进行新的业务尝试，谢谢您的关注。

8、你好，我观察到公司在抖音等媒体宣传上更多是文化理念方面和钻戒外观的介绍，确实很多人不了解规则，需要大力宣传，但同时希望能提高产品力方面的介绍，比如咱们的独特方面、专利技术、切工、佩戴舒适度等等，我也是读年报时才了解。咱们的设计和顾客有反馈互动吗，顾客的需求公司有调查统计吗。爱情水具备不具备进入商超的条件和意义。

答：尊敬的投资者，您好。关于产品设计方面，公司一直通过多种方式在各渠道收集和反馈用户的建议和意见，包括但不限于电话访谈、问卷调研、相关渠道的私信互动等，公司会根据用户的反馈及时进行相应的调整。目前爱情水是公司定制给用户赠饮的，暂时没有售卖计划。公司希望能为用户的爱情持续提供优秀的产品和服务，公司会始终围绕爱情生活方式，不断拓展自身业务范围，满足用户的需求，为用户提供更高品质的真爱文化体验，感谢您的关注。

9、男人一生只能定制一枚，虽然公司的口号被复制风险较小，但是护城河不宽阔，进入门槛不高，有被替代的风险，公司今后将如何应对？

（品牌风险）

答：尊敬的投资者，您好。在公司品牌创立初期，品牌理念就被人抄袭复制过，但因品牌理念的独特性，早期就吸引了大量的粉丝，并快速形成了一定认知，而且年轻人更喜欢原创。公司经过 10 年以上的品牌建设和运营沉淀，使得用户对公司品牌的认知度已足够宽，护城河也足够深，随着公司品牌影响力的不断提升，单纯模仿品牌理念已非常困难，对于模仿者来说，靠模仿而来的品牌理念与自身产品关联会有一定难度。从用户的角度，相信也会更愿意去选择该理念的原创品牌，感谢您的关注。

10、您好，为什么贵公司和投资者就不能双赢呢？把公司做好做大，好好赚钱，为什么要来高价圈钱割韭菜，让投资者损失惨重！！

答：尊敬的投资者，您好。二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

11、请问张总，对于上市以来贵司的股票跌到现在这个价格有什么，要说的吗？贵司的估计对的起看好贵司的投资者吗？以后对于维护股价有没有什么措施？

答：尊敬的投资者，您好，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响。公司将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供满足真爱生活方式需求的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

12、公司的股价长期如此低迷是既定的事实，公司计划如何回报投资者，并不是嘴上的说说。

答：尊敬的投资者，您好。二级市场的股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。对于股东最大的回报除了持续稳健的分红之外就是提升公司的价值，我们着眼于企业的长期发展，把握行业发展机会，提高公司的整体经营效益，在未来的业绩不断呈现过程中，二级市场的价值也会被逐步发现。感谢您的关注。

13、我关注到公司在过去几年或多或少出现过质量问题，也被一些市场监督管理局抽查发现不合格产品，公司在未来对于产品质量上会有哪些举措，防范质量问题。还有公司的毛利率高于同行业公司，在钻石市场不稳定的情况下，公司如何控制采购价格保持高毛利率！

答：尊敬的投资者，您好。公司一直高度重视产品质量问题，在原材料采购、委外加工、内部质检等都有着十分严格的管理体系，所有销售的钻石产品在交付给顾客前均送至第三方检测部门进行检测并均配备相应的检测证书，目前不存在因产品质量问题受到政府主管部门的处罚情况，也未有因产品质量而被客户起诉的案件。针对个别门店前期存在标识错误的情况及顾客投诉反映的有关产品质量瑕疵，公司均已进行了及时整改。

公司综合毛利率高于同行业可比公司，主要是因公司的品牌溢价、销售模式和差异化服务等因素决定的，公司特有的品牌内涵和情感满足特性、产品定制化的经营特点、丰富的增值服务等因素为产品带来了一定的溢价空间。另外公司是根据钻石及戒托的市场成本，按照成本加成的方法确定产品价格。公司会密切关注市场成本的变动对自身综合毛利率的影响，并适时进行价格调整和结构化采购调整，积极应对并缩小采购价格波动带来的影响，感谢您的关注。

14、公司有什么措施能够让门店数量增速和收入增速匹配吗？未来快速开店过程中是否会再次出现类似 18~19 年费用率阶段提升，导致在收入小幅增长时利润增速却停滞的情况？

答：尊敬的投资者，您好，这是很好的问题，感谢您的关注。

公司 2021 年单店收入较高，整体经营效益较好，投资者关心为什么还要再开这么多店，会不会影响单店收入？我们主要是从另外一个维度的思考，我们思考的是覆盖率，整个城市有多少人会买我们品牌作为钻戒的选择或者作为承诺的选择，这是我们核心的关注点。我们把钻戒当成一个用户入口的存在，目标群体一个是婚恋用户，一个是已婚用户，这是我们比较倾向的两类用户，所以我们在乎的是求婚钻戒入口用户量的问题。我们同城店铺如果能更方便地去覆盖到用户，能更方便地选择，更容易被看到，那么数量还是会继续增加的，而不是单纯从单店收入的逻辑去看待。从更长期的角度看，如果用户入口行为不只买求婚钻戒，还包括结婚对戒，婚后一些服务产品，我们相信单店的投入产出比和效率还是会比较高。

公司 18-19 年快速开店过程中遇到了互联网流量变化、门店选址和运营等方面的一定挑战，出现了收入小幅增长时利润增速放缓的情况，通过过去 2-3 年的调整和优化，公司在应对前述问题方面已有一定经验积累。短期来看，公司近期业绩确实受疫情一定的冲击和影响，但钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的，用户对爱情的表达可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，公司也会继续秉承长期主义做好战略规划和经营管理。

15、张国涛董事长，你说本次分配方案符合公司分配政策和股东回报规划，与公司未来发展相匹配！请问用公积金转十股派十元就跟公司发展不匹配、不符合分配政策了吗？还是你明白自己持股占比高，知道公司派现的钱转手又回到你口袋里？所以二级市场有没流动性也不理了？

答：尊敬的投资者，您好。公司本次利润分配预案是基于2020年度实现的利润未进行分配，且参照了历史分红水平，并充分考虑了公司的盈利水平和现金流符合《公司法》、《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》及《公司章程》等有关规定，也符合公司的利润分配政策和股东回报规划，与公司经营业绩及未来发展相匹配。对于公司的价值我们还是着眼于企业的发展战略，只要公司把握行业发展机遇，更好的满足用户的需求和获得更广泛的品牌认知，提高公司的经营效益，就能够在未来的业绩中不断呈现，二级市场的价值也会逐步体现。感谢您的关注。

16、假如公司有100万，在新开一家门店和做一次市场推广之间，会怎么选？

答：尊敬的投资者，您好：品牌推广和渠道建设是公司经营的两大核心模块，不是非此即彼的选择，而是需要协调发展。感谢您的关注。

17、公司发行价以及市盈率如此高，是否有考虑投资收益，感觉就是为了圈钱而来，尽管其他很多公司也为了圈钱，但感觉迪阿吃像太难看了，发行价116元？有点不理解

答：尊敬的投资者，您好。本次发行遵循市场化定价原则，在初步询价阶段由网下机构投资者基于真实认购意图报价，公司与保荐机构（主承销商）根据初步询价结果，综合考虑有效申购倍数、发行人基本面、本次公开发行的股份数量、公司所处行业、市场情况、同行业可比上市公司估值水平、募集资金需求及承销风险等因素，协商确定本次发行价格。本次发行价格不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数以及剔除最高报价后公募基金、社保基金、养老金、企业年金基金和保险资金报价中位数、加权平均数孰低值116.8879元/股，详情请参阅《迪阿股份首次公开发行股票并在创业板上市发行公告》。

18、您好，贵公司的股票是否会一直跌到公司退市，2022年第二季度预估是否盈利？是否有让股票止跌反弹的措施？

答：尊敬的投资者，您好。二级市场股价的走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司短期业绩确实会受疫情一定的冲击和影响，但钻戒是婚恋的刚需消费，表达

爱的信物是不可或缺的需求，用户对爱情的表达可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，4月份业绩受疫情会有一定程度的下滑，5、6月份受疫情影响的程度还不能确定，具体情况请关注公司的半年度报告，公司长期的股价与业绩关联度较高，只要公司把握好行业发展机遇，保持持续稳健发展，进一步提高公司整体的经营效益，从长远看，二级市场终将会反映企业应有的价值。感谢您的关注。

19、公司是品牌驱动型企业，但从数据看18到20年市场推广费用基本在1.4亿左右，没有随着收入的增加而提升，反而占比收入呈现趋势下降，请问：未来这块的投入预算是什么趋势呢？

答：尊敬的投资者，您好。公司会围绕整体发展战略，牢牢把握住中国乃至全球珠宝首饰行业快速发展的重要机遇期，通过提升品牌形象和影响力、增强研发设计能力，拓展高端市场及国际市场，进一步提升公司产品的市场份额；同时通过加大渠道网络建设力度、构建信息化系统及电商平台，持续扩大钻戒品类领先优势，成为品类顾客的首选。未来推广费用也将根据战略节奏、品牌发展规律及市场情况进行投入，支撑公司品牌发展目标达成。

20、请问，4月份，闭店或者缩短营业时间的门店数量是否有改善？

答：尊敬的投资者，您好。2022年3月受疫情影响，公司有约40%的门店存在闭店或缩短营业时间的情况，4月影响门店数量更多。公司短期业绩确实会受疫情一定的冲击和影响，但钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的需求，用户对爱情的表达可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复。感谢您的关注。

21、您好，贵公司的股票是否会一直跌到公司退市，2022年第二季度预估是否盈利？是否有让股票止跌反弹的措施？“一生唯一真爱”是否考虑用人脸识别系统，而不是只用身份证绑定？

答：尊敬的投资者，您好。公司短期业绩确实会受疫情一定的冲击和影响，但钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的需求，用户对爱情的表达可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，4月份业绩受疫情会有一定程度的下滑，5、6月份受疫情影响的程度还不能确定，具体情况请关注公司的半年度报告；公司会在合法合规前提下使用适当的科技手段进行身份验证，以维护公司“一生只送一人”的购买规则，持续向用户传达公司品牌“一生唯一真爱”的爱情观，感谢您的关注。

22、领导你好，迪阿上市后，股价连续下跌，已经不能用“惨”来

形容，给投资者造成巨大损失，请问面对目前股价已经跌破发行价腰斩，除正常经营外，公司是否会有相应举措来稳定二级市场价格？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

23、公司业绩很好，但股价严重打击投资者，公司有何方法提升公司市值，及保护投资者

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

24、公司不维护股价，就是因为监管部门对上市公司超募资金没有监管，我反对公司用 9.5 亿超募资金补充流动资金，超募资金不能用，如果你觉得没有流动资金，你可以不现金分红。问张总？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。为提高超募资金使用效率，进一步提升公司的经营能力，结合自身实际经营情况，公司本次使用部分超募资金永久性补充流动资金不会与募集资金投资项目实施计划相抵触，不存在变相改变募集资金投向和损害股东利益的情况。感谢您的关注。

25、股价跟品牌已经严重不匹配了，请问公司会采取什么样的措施来维护公司股价呢？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

26、股价问题为何跌跌不休。总会有集合竞价砸盘是什么原因？为何年报公布会跌停？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意

投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

27、你好，公司股价大幅下跌对公司品牌有没有影响，公司是怎么考虑的，股价和品牌可以相互促进吗

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

28、那你超募那么多资金，就是为了理财吗？

答：尊敬的投资者，您好。由于公司的经营现金流一直良好，超募资金只是二级市场对公司估值的认可，我们会合法合规使用好募集资金，给股东带来持续稳定的回报，感谢您的关注。

29、你好张董事长，请问手上那么有 70 多亿理财现金，未来是否有计划收购一些优秀资产或是优秀公司或是矿产。谢谢

答：尊敬的投资者，您好。公司会围绕整体发展战略，牢牢把握住中国乃至全球珠宝首饰行业快速发展的重要机遇期，通过提升品牌形象和影响力、增强研发设计能力，拓展高端市场及国际市场，进一步提升公司产品市场份额；同时通过加大渠道网络建设力度、构建信息化系统及电商平台，持续扩大钻戒品类领先优势，成为品类顾客的首选，并围绕用户爱情生活方式，积极探索不同品牌、不同产品矩阵的可能性，拓展新的品牌和服务，进一步扩大公司的业务规模。感谢您的关注。

30、怎么保证今年利润保持增长

答：尊敬的投资者，您好。公司将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供满足真爱生活方式需求的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

31、二季报预期怎么样

答：尊敬的投资者，您好。公司短期业绩确实会受疫情一定的冲击和影响，但钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的需求，用户对爱情的表达可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，4 月份业绩受疫情会有一定程度的下滑，5、6 月份受疫情

影响的程度还不能确定，具体情况请关注公司的半年度报告，感谢您的关注。

32、公司今年在短视频的广告投放相比去年有一定减少，今年是否会加大在影视作品等其他渠道扩大品牌宣传提高影响力，怎样更好的规划公司未来，受到疫情影响的二季度公司如何应对解决相关疫情影响，回馈投资者的？

答：尊敬的投资者，您好：公司品牌始终以用户为中心，跟着用户走。我们认为目前短视频仍然是用户获取信息的重要渠道，因此，公司仍然会深耕短视频渠道，并积极探索其他与用户沟通的渠道及方式。因疫情暂时存在一些影响和不确定性，公司也一直实时关注疫情变化，期待疫情尽快过去。钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的，用户对真爱表达的需求可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复。感谢您的关注。

33、贵司发出分红公告后，股价暴跌，说明市场对这个分红不认可，请问是否会修改这个分红预案。

答：尊敬的投资者，您好。公司本次利润分配预案是基于2020年度实现的利润未进行分配，且参照了历史分红水平，并充分考虑了公司的盈利水平、现金流、股本结构等因素综合考虑制定的，符合《公司法》、《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》及《公司章程》等有关规定，也符合公司的利润分配政策和股东回报规划，与公司经营业绩及未来发展相匹配，该利润分配预案具备合法、合规、合理性，后续还需经过股东大会审议。感谢您的关注。

34、张总，公司重营销，轻设计，这方面您怎么看，另外，既然国内结婚人数减少，可不可以开发国外市场呢？谢谢

答：尊敬的投资者，您好。目前，求婚钻戒和对戒的渗透率仍然偏低，未来还有较大的提升空间。符合条件且未购买的用户和已购用户的复购将会带来一定的增量，公司也将通过不同的业务创新探索业绩增长的可能性，基于围绕用户爱情生活方式拓展产品和业务，基于自身品牌能力和渠道能力赋能多品牌的尝试等。另外，公司也在积极研究海外业务。

35、为什么公司股价一直跌不停

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。

36、公司股价上市至今遭遇腰斩，公司本不缺钱是不是超募资金割韭菜

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

37、公司业绩很好，股票确连续下跌，严重损害了股东、股民，公司如何提高市值？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司未来将持续围绕见证及服务用户的“爱情”这一主题，在做好主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

38、请问张总，贵司作为一个买真钻石的，估计连买假钻石的力量钻石的领头都没有。是不是名字风水不好，建议把名字改了。

答：尊敬的投资者，您好。感谢您的建议和关注。

39、您好，2022年第二季度公司利润预估是否盈利？

答：尊敬的投资者，您好。公司短期业绩确实会受到疫情一定的冲击和影响，但钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的需求，用户对爱情的表达可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，4月份业绩受疫情会有一定程度的下滑，5、6月份受疫情影响的程度还不能确定，具体情况请关注公司的半年度报告，感谢您的关注。

40、你好！公司号称为国际化品牌。请问公司业务在境外拓展是否顺利，除了法国巴黎还有哪些国家或地区有真爱体验店？在境外营收占公司总营收的比例为多少？

答：尊敬的投资者，您好：DR的品牌理念在Facebook和INS上也一直有粉丝的讨论和支持，因为疫情原因店铺拓展计划暂时暂停了。互联网部分的销售一直在正常进行，暂时占比还比较小。

41、张总，您好！请问公司的研发创意设计中心建设进度怎么样了？个人认为情感表达类产品除了理念之外，产品设计也非常重要；很多用户选择DR是因为理念，同时很多人选择其他品牌是因为产品设计。所以

这一块对 DR 未来的发展也非常重要。

答：尊敬的投资者，您好：公司已在巴黎设立研发中心对接国际顶尖设计师。公司的产品设计将持续围绕品牌真爱理念，在产品设计上持续创新并秉持匠心精神，致力于为用户打造优质的产品，在强化品牌差异化，凸显高端定位的同时传递品牌价值理念。感谢您的关注和建议。

42、张总您好！公司自上市以来，股价持续下跌，截止目前股价较发行价已经腰斩，投资贵公司的投资人均损失惨重，您作为公司的大股东兼高管，能否带头增持或回购股票，以提振市场投资人对于贵公司的信心。

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。由于公司本次公开发行人民币普通股股票 40,010,000 股，占发行后总股本 400,010,000 股的比例约 10.002%，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定“公司股本总额超过 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10%以上”，如进行回购，可能面临不满足上市条件的情形。公司未来将持续加码和做大做强主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，进一步提高公司整体的经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

43、作为保荐人看到自己保荐的股票跌到现在这个样子，请问你是什么心情？为了多赚保荐的费用，明明他们没有想要筹款那么多，你们是怎么评估 股价的，现在股价暴跌，你们是否有利益关联，作为普通小散 我们严重怀疑你们有串联。

答：尊敬的投资者，您好。公司二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。

公司认为，只要坚定企业发展战略，加大品牌和渠道的投入，做大做强主营业务，进一步提高公司整体的经营效益，给股东带来长期稳定的投资回报，相信二级市场最终会给出合理的估值，感谢您的关注。

44、未来公司发展线下门店的规划？以及发展线下门店的主要依据是什么？

答：尊敬的投资者，您好：公司在销售渠道上一直是线上线下全渠道布局，以用户的体验及服务为重心。基于品牌的真爱理念，线下门店在用户的体验及服务更有优势。感谢您的关注！

45、您好 咱们创新研发的无感戒臂工艺和六芒星切工工艺专利在一线员工销售时未见提及，希望公司加大产品专利宣传。

答：尊敬的投资者，您好。感谢您的关注，我们将认真研究您的建议。

46、公司是个新消费品牌，从创始到现在为何没有引入风险资本？

答：尊敬的投资者，您好。公司经营活动现金流一直稳定且良好，公司希望更聚焦于业务，能更有长期主义视角来驱动公司品牌的发展，感谢您的关注。

47、截止到 5 号，中午收盘 60.9 元，跌破发行价百分之 47.9，跌 55.98 元，比你最低价 53.53 还高，超募 32 亿元资金，拿出 9.5 元补充流动资金，剩下的超募 22.26 亿元资金，可不可以拿出多少超募资金进行回购股票进行注销，以稳定自己的股价及品牌价值？

答：尊敬的投资者，您好。由于公司本次公开发行人民币普通股股票 40,010,000 股，占发行后总股本 400,010,000 股的比例约 10.002%，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定“公司股本总额超过 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10%以上”，如公司进行回购，可能面临不满足上市条件的情形。二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。公司的主要核心还是着眼于如何能够更好的服务用户，获得更多用户广泛的认可和市场对品牌的认知，只要我们持续围绕用户的需要做好服务，加大品牌和渠道的投入，企业的业绩持续增长，着眼于长期的话，终将会获得合理的市场估值。

48、你好 我发现一些女孩在感情问题上很愿意和咱们的真爱大使们交流，寻求她们的共鸣。可是咱们的真爱大使们有的还没结婚很年轻，公司有这方面的心理培训和下一步计划吗

答：尊敬的投资者，您好。公司寻找认同企业使命和真爱文化的真爱大师加入，通过品牌零售培训部组织培训，培训内容涉及心理学相关知识。此外，公司建立学习中台，补充员工知识技能，为员工更好服务用户提供帮助。

49、请问张总，对于上市以来贵司的股票跌到现在这个价格有什么，要说的吗？贵司的股价对的起看好贵司的投资者吗？以后对于维护股价有没有什么措施？

答：尊敬的投资者，您好。公司二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。只要我们坚定企业发展战略，加大品牌和渠道的投入，做大做强主营业务，进一步提高公司整体的经营效益，给股东带来长期稳定的投资回报，相信二级市场最终会给出合理的估值，感谢您的关注。

50、公司自有资金这么多有没有考虑过发展黄金业务。

答：尊敬的投资者，您好。公司希望围绕用户爱情生活方式，积极开拓婚嫁市场，并通过不同的业务创新探索业绩增长的可能性，目前在售黄金饰品有婚嫁珠宝 ROSE LOVE 系列，包含女戒、手镯、手链、套链、耳饰，感谢您的关注。

51、请问公司上市日期是什么时候？

答：尊敬的投资者，您好。公司的上市日期为 2021 年 12 月 15 日。

52、您好，上市半年以来，贵公司股票狂跌不止，投资者损失惨重，从 180 跌到 50+，跌去了 70%，是否有上市圈钱割韭菜的嫌疑，怎么样打消投资者的顾虑，是否有保护投资者的措施？

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。

只要我们坚定企业发展战略，加大品牌和渠道的投入，做大做强主营业务，进一步提高公司整体的经营效益，给股东带来长期稳定的投资回报，相信二级市场最终会给出合理的估值，感谢您的关注。

53、公司今年是否会推出更多相关首饰产品，以年轻化的品牌契合年轻人的喜好，以合理的价格、吸引人的设计来吸引客户作为年轻人的装饰搭配品。同时扩大线上销售渠道来减少线下闭店的影响？

答：尊敬的投资者，您好！公司创立初期就是以让爱情变得更美好为使命的，我们希望所有选择公司品牌的用户都是经过慎重思考、确定另一半是一生唯一真爱的用户，公司将为用户的一生真爱生活方式提供相应的产品和服务。公司在销售上一直是线上线下全渠道布局，以用户的体验及服务为重心，因疫情线下闭店地区的用户可以便捷的选择在线上完成定制购买。感谢您的关注和建议！

54、收到疫情影响，3 月公司闭店 40%左右，而 4 月份的疫情更加严峻，时至今日，例如上海仍在攻坚中，相比对于大部分收入来源线下的 DR 更加面临考验、请问如何做好第二季度的营收，怎么把握第二季度的业绩、采用怎样的措施或者方法来减少疫情对公司的影响。同时，今年公司的营收目标大概多少。

答：尊敬的投资者，您好。因疫情暂时存在一些影响和不确定性，公司也一直实时关注疫情变化，期待疫情尽快过去。钻戒是婚恋的刚需消费，表达爱的信物是不可或缺的，用户对真爱表达的需求可能会因疫情延后，

但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复。感谢您的关注。

55、非常赞同公司的文化，公司用实打实的现金分红，感受到了公司对投资者的诚意。我们经历很多磨难，但未来依然生机勃勃，加油

答：感谢您的鼓励，我们一定更加努力。

56、非常感谢和公司的交流，解开心中很多疑惑。大力支持 DR

答：我们也非常珍惜与您的沟通交流机会，感谢您的大力支持！

57、为什么跌成这样，公司无动于衷，也不增持，难道上市就是圈钱吗

答：尊敬的投资者，您好。公司目前经营正常，二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险

由于公司本次公开发行人民币普通股股票 40,010,000 股，占发行后总股本 400,010,000 股的比例约 10.002%，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定“公司股本总额超过 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10% 以上”，如公司进行回购，可能面临不满足上市条件的情形。

公司未来将持续加码和做大做强主营业务的同时，为用户提供多样化的产品和服务，进一步提高公司整体的经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报，感谢您的关注。

58、张国涛董事长，公司流通股本太少股性太呆，机构投资者进去不方便，强烈要求高派现改成高送转以提高流动性，十送转十股派十元，谢谢

答：尊敬的投资者，您好。公司本次利润分配预案是基于 2020 年度实现的利润未进行分配，且参照了历史分红水平，并充分考虑了公司的盈利水平、现金流、股本结构等因素综合考虑制定的，符合《公司法》、《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》及《公司章程》等有关规定，也符合公司的利润分配政策和股东回报规划，与公司经营业绩及未来发展相匹配。感谢您的关注。

59、受到疫情影响，3 月公司闭店 40%左右，而 4 月份的疫情更加严峻，时至今日，例如上海仍在攻坚中，相比对于大部分收入来源线下的 DR 更加面临考验、请问如何做好第二季度的营收，怎么把握第二季度的业绩、采用怎样的措施或者方法来减少疫情对公司的影响。公司对二季度业绩的态度是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好。疫情暂时有一些影响，但钻戒是婚恋的刚

需消费，表达爱的信物是不可或缺的，用户对真爱表达的需求可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，感谢您的关注。

60、目前分众传媒涵盖 5 亿城市人口，贵公司是否有考虑在分众上投入推广？

答：尊敬的投资者，您好。感谢您的建议，公司也会组织相关部门进行综合评估。

61、520 有活动吗

答：尊敬的投资者，您好。公司有 520 主题相关的活动，具体情况请您在官网查看！

62、您好，你们保荐机构是否与公司串联，发行价设置超高，上市半年以来，贵公司股票狂跌不止，投资者损失惨重，从 180 跌到 50+，跌去了 70%，是否有上市圈钱割韭菜的嫌疑，怎么样打消投资者的顾虑，是否有保护投资者的措施？

答：您好！公司二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响，还请广大投资者注意投资风险。本次招股说明书披露了股东锁定安排、稳定股价的措施及承诺等投资者保护措施，公司实控人、控股股东，温迪壹号、温迪贰号、温迪叁号等员工持股平台所持有股票的锁定期限均已自动延长 6 个月（到期日均为 2025 年 6 月 15 日）。

公司将继续做好经营（具体情况可参考公司年报、2022 年 4 月 25 日投资者关系活动记录表等公开披露信息），以业绩和分红等来回馈股东，谢谢关注！

63、母亲节贵公司有活动？

答：目前，公司暂时没有专门针对母亲节组织相关活动。

64、张国涛董事长，公司流通股本太少股性太呆，机构投资者进去不方便，强烈要求公司修改分配方案！高派现改成高送转以提高流动性，十送转十股派十元，谢谢

答：尊敬的投资者，您好。公司本次利润分配预案是基于 2020 年度实现的利润未进行分配，且参照了历史分红水平，并充分考虑了公司的盈利水平、现金流、股本结构等因素综合考虑制定的，符合《公司法》、《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》及《公司章程》等有关规定，也符合公司的利润分配政策和股东回报规划，与公司经营业绩及未来发展相匹配。感谢您的关注。

65、截至 5 月 5 日，目前迪阿股份股东数量总共多少？

答：尊敬的投资者，您好。截至 2022 年 4 月 29 日，公司股东总户数为 21433 户，感谢您的关注。

66、公司下一步如何打造产品硬实力

答：公司在巴黎设立研发中心对接国际顶尖设计师。2021 年上线 131 个新款，包括：LOVE MARK 系列、LOVE PALACE 等多个系列。在产品工艺质量上，公司持续研发优化专利型产品，提升产品工艺质量和产品质感，公司创新研发了“无感戒臂工艺”（得到国际钢琴大师郎朗的认可，又被喻为“钢琴大师戒臂工艺”）并获得人体工程学产品证书的认证。另外，公司获得钻石切割工艺-“六芒星”切工的独家授权，该工艺获得两项国家专利并由 IGI（国际宝石研究院）认证。

未来，公司的产品设计将持续围绕品牌真爱理念，在产品设计上持续创新并秉持匠心精神，致力于为用户打造优质的产品，在强化品牌差异化，凸显高端定位的同时传递品牌价值理念。

67、2019 年-2021 年公司的毛利率分别为 70.21%、69.37%、70.14%，维持在 70%左右。请公司介绍近年来钻戒行业的平均毛利率情况；介绍公司毛利率是否高于同行业平均水平，如是，请说明原因及可持续性。

答：尊敬的投资者，您好。同行业可比公司的综合毛利率平均值约为 50%左右，公司综合毛利率高于同行业可比公司，主要是原因公司的品牌溢价、销售模式和差异化服务等因素决定的，剔除销售模式差异影响，并将同行业可比公司联营收入按照发行人总额法进行模拟测算，同行业可比公司自营模式下镶嵌产品的毛利率平均值约为 65%-67%，主要系以下原因影响：

①品牌情感独特内涵形成的品牌溢价

公司“一生只送一人”的购买规则很好地契合了婚恋人群对于爱情专一性的追求，进而赋予了品牌与众不同的情感内涵。通过赋予其钻戒“唯一”的特质，DR 求婚钻戒逐渐在消费者心中形成了特有的品牌情感内涵和真爱“唯一”的品牌价值认知。

②产品定制化的经营特点

同行业可比公司以现货销售为主，而公司采取了定制为主的经营模式，公司定制模式即由顾客在公司现有产品系列中选择款式，确定具体钻石参数（包括钻重、颜色、切工、净度等）、戒托材质、尺寸、个性化刻字需求等，在此基础上确定最终产品售价，且不接受议价。相比于现货销售，消费者得到了定制化的专属产品，价格敏感性有所降低，而产品定制

化并未显著增加产品成本,给公司产品带来了相应的溢价空间并提升了毛利率水平。

③丰富的增值服务

得益于 DR 品牌的全自营销售模式,公司对门店经营管理较为灵活直接,公司在销售过程中为消费者提供身份证登记、真爱协议、门店协办求婚仪式、真爱承诺查询、高品质包装和陈列等一系列增值服务,为顾客带来了更丰富的服务体验,进一步强化了品牌内涵和消费者的情感满足,给公司产品带来了相应的溢价空间并提升了毛利率水平。

综上,与同行业可比公司相比,公司特有的品牌内涵和情感满足特性、产品定制化的经营特点、丰富的增值服务等因素为产品带来了一定的溢价空间。

随着公司品牌获得更广泛的消费者认知以及规模的进一步扩大,保持现有合理的毛利率水平是可持续的。

68、张总,您好!请问公司的研发创意设计中心建设进度怎么样了?个人认为情感表达类产品除了理念之外,产品设计也非常重要;很多用户选择 DR 是因为理念,同时很多人选择其他品牌是因为产品设计。所以这一块对 DR 未来的发展也非常重要。

答:尊敬的投资者,您好,DR 巴黎研发中心建立的初衷就是希望能结合全球最顶级的设计师资源,开发出更好的产品给 DR 的客户,我们目标是开发出大师设计经典有识别性的 DR 独有款式。陆续有一些已经上线测试会继续保持,感谢关注。

69、您好,假设贵公司的股票是否会一直跌到公司退市,你们保荐机构是否有赔偿机制,是否有连带责任?

答:您好!公司二级市场股价走势受宏观经济、市场环境、所处行业等多方面因素影响,还请广大投资者注意投资风险。保荐人及证券服务机构承诺因其为公司 IPO 发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,给投资者造成损失的,将依法赔偿投资者损失。

70、公司 2021 年的营业收入和归母净利润分别同比增长 87.57%、131.09%,但 2022 年第一季度上述指标的同比增速分别只有 12.61%和 16.77%,大幅降低。请公司介绍 2022 年第一季度经营业绩增速放缓的原因,以及这一趋势是否会延续。

答:尊敬的投资者,您好。2022 年 3 月受疫情影响,公司有约 40%的门店存在闭店或缩短营业时间的情况,同时商场客流也有所减少,一定程度上影响了公司业绩,但钻戒是婚恋的刚需消费,表达爱的信物是不可

或缺的，用户对真爱表达的需求可能会因疫情延后，但不会消失，相信公司业绩会在疫情结束后逐步恢复，感谢您的关注。

71、张总，对于结婚人数不断下滑且不可逆带来影响（未来肯定影响业绩），这也是市场最大顾虑，因为市场在缩小，存量市场竞争更激烈，请问张总怎么看，或拿出有效办法，打消市场顾虑呢？

答：尊敬的投资者，您好：这个是很好的问题，DR 作为男女情侣承诺使用的钻戒已经得到很多客户和粉丝的认可和喜欢，能够满足用户在求婚场景、结婚场景以及婚后礼物等表达承诺和表达真爱的需求。我们期待见证更多的情侣夫妻爱情幸福美满一辈子。公司会持续提升品牌势能，打造更具识别性的产品和优质服务更多更广泛的客户。

72、请问上海区的销售占比是多少呢？4月至今是否有门店营业？

答：尊敬的投资者，您好：上海总体销售占比不超过 5%，疫情期间上海店铺暂时都是关闭状态的。我们一起期待疫情尽快过去。

73、张总，您好！公司出的 2021 年年报里多次提到企业文化建设，我去年也打过电话问过公司这个问题，貌似员工回答不上来。Dr 的企业文化到底是什么，公司如何推进企业文化建设或者落地来让全体 DR 有共同的语言和行动来服务消费者。

答：尊敬的投资者，您好 DR 的品牌创立初期就是以让爱情变得更美好做为使命的，公司的企业文化也是以此作为基础的真爱文化。寻找到和我们一样愿意见证真爱，传递真爱的小伙伴加入公司一起服务客户。内部有爱情观相关的红线制度等。公司会朝着这个方向一直努力优化。

74、4 月新开的店面情况

答：尊敬的投资者，您好 感谢关注，具体数量还请关注每月公告。

75、品牌如何做好护城河，如何与其他品牌做到有区别

答：尊敬的投资者，您好。在公司品牌创立初期，品牌理念就被人抄袭复制过，但因品牌理念的独特性，早期就吸引了大量的粉丝，并快速形成了一定认知，而且年轻人更喜欢原创。公司经过 10 年以上的品牌建设和运营沉淀，使得用户对公司品牌的认知度已足够宽，护城河也足够深，随着公司品牌影响力的不断提升，单纯模仿品牌理念已非常困难，对于模仿者来说，靠模仿而来的品牌理念与自身产品关联会有一定难度。从用户的角度，相信也会更愿意去选择该理念的原创品牌，感谢您的关注。

76、今年疫情，业绩有保障吗

答：尊敬的投资者，您好：感谢关注，DR 的主要客户以一二线为主，

	<p>暂时疫情会有一些影响，但是钻戒需求还是刚需，需求会被延后释放，公司内部渠道拓展计划等还是照常进行，我们一起期待疫情过去。</p> <p>77、您好！请问，迪阿股份的定价依据是何？筹集这么多资金是否已大大超过了自身生产经营的需求？多余的筹集资金，今后打算如何使用？有远景，计划吗？谢谢！</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。本次发行遵循市场化定价原则，在初步询价阶段由网下机构投资者基于真实认购意图报价，公司与保荐机构（主承销商）根据初步询价结果，综合考虑有效申购倍数、发行人基本面、本次公开发行的股份数量、公司所处行业、市场情况、同行业可比上市公司估值水平、募集资金需求及承销风险等因素，协商确定本次发行价格。本次发行价格不超过剔除最高报价后网下投资者报价的中位数和加权平均数以及剔除最高报价后公募基金、社保基金、养老金、企业年金基金和保险资金报价中位数、加权平均数孰低值 116.8879 元/股，详情请参阅《迪阿股份首次公开发行股票并在创业板上市发行公告》。</p> <p>公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》的规定，本着对募集资金负责的态度，审慎使用募集资金，目前公司一部分募集资金用于对先期投入的置换及补充流动资金，一部分闲置募集资金（含超募资金）用于现金管理，购买由商业银行、证券公司或其他金融机构发行的安全性高、流动性好、期限不超过 12 个月的投资产品，后续公司仍将聚焦于主营业务，在业务创新时会以部分资金进行摸索和尝试，在业务测试并取得更大确定性之后会进行放大的投入。公司募集资金相关动态，您可以关注公司关于募集资金使用情况的相关公告，感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022 年 5 月 6 日