

广东绿岛风空气系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：301043

证券简称：绿岛风

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广东上市公司协会、广东证券期货业协会、江门市金融工作局、江门市证券业及上市公司协会、中信证券及万联证券等券商基金公司、全景网，共计 31 人。
时间	2022 年 9 月 29 日 10:00-11:30
地点	公司三楼会议室
公司接待人员姓名	朱道（董事会秘书/财务总监/副总经理）、郑志球（监事会主席）、梁金儒（监事）、骆维乐（监事）、解博超（副总经理）、陈妙霞（副总经理）、金圣涵（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022 年 9 月 22 日，公司参与了“投资者走进上市公司”活动。本次活动由江门市金融工作局、广东上市公司协会、广东证券期货业协会联合主办，江门市证券业及上市公司协会承办，全景网协办，中信证券、万联证券等券商及基金公司共同参与。本次活动是为引导投资者树立理性投资及提供一个了解上市公司、调研上市公司的平台。</p> <p>公司作为活动的目标公司之一，积极组织在场的董事、监事、高管等成员参会。会上，董事会秘书朱道就企业的发展历程、主营业务、资本运作、发展战略规划等作了全面的介绍，并与投资者进行了现场互动交流。会后，公司领导陪同上述各方参观了公司产品展览区及厂区。现就本次活动现场与投资者互动交流的主要问题与答复总结如下。</p> <p>1、可以介绍下房地产波动对公司业务的影响情况吗？和应对措施？</p> <p>答：房地产的波动会对我们的业务情况有一定的影响，因我们采用的是经销模式，客户群体以中小型安装公司为主，受影响相对较小，目前主要是经销商担心收款风险，在承接订单时有所取舍。地产行业虽</p>

然进入存量时代，但之前公众对通风的认识不足，很多场所的通风设施是缺失的，疫情期间“常通风”的广泛宣传，一定程度上提高了公众对通风的认识，存量建筑物的通风需求在不断增长。中小型安装公司是存量建筑物的施工主要力量，我们将继续拓宽客户面，争取更多订单。

2、在现有的产品线上，有无横向和竖向的拓展准备吗？

答：横向上，我们已立项空调机组产品项目，已与台山工业新城签订投资协议，前几天部分地块已挂牌，产品研发上也有部分型号产品面市，并实现小批量销售。竖向上，我们风幕机、换气扇、新风交换机的电机基本都是自制的，而建筑风机和工业风机之前的电机大部分是外购的，电机是我们产品的主要部件，前几年公司对该类电机立项自制，目前已实现一大半自制。

3、可以介绍下产品的优势和营销体系模式吗？

答：通风产品的应用可以分大型场所的项目和中小型场所的项目，大型场所的项目由专业的设计院进行设计、设备供应商都是按设计要求提供对应的产品、机电安装公司按设计要求进行安装，此类项目结算周期相对较长，采用直销模式较多。中小型场所的项目很少会找专业设计院设计，一般是由安装公司或装修公司设计、安装一起承接，而通风产品由于认知度不足，安装公司和装修公司对通风产品的选型多是向经销商或生产厂家寻求支持，因各种场所对通风产品的需求不同，绝大多数生产厂家没有生产全系列通风产品，经销商一般是集合多个生产厂家的产品才能满足该场所的通风需求。我们的产品多样化和经销模式，对满足中小型场所的项目优势较为明显。

4、按照 2022 年中报，贵公司主营业务收入及归母净利润同比均有所下降，请问公司对此有什么改善措施？

答：公司 2022 年上半年报告期末归属于上市公司股东的净利润为 2204.93 万元，比去年同期 2758.88 万元下降了约 20%；主要原因是：营业收入下降 3.1%，销售毛利率增长 1.2%，营业毛利额略增，销售费用和管理费用增加较多。公司将根据市场情况适当调整费用投入，

	<p>来保证全年利润。</p> <p>5、公司对于未来的销售模式准备如何进行部署？经销商目前的数量是多少？有无未来扩大直销占比？</p> <p>答：公司目前以经销模式为主，去年设立了电商运营部开始推进线上直销方面的工作，今年又新设了体验店渠道部新建了台山体验店和广州体验店开始推进全链式销售模式。目前有经销商 800 多个，分销网点近 4 万个。对于直销业务，我们主要是考虑居间费用问题，会视情况谨慎推进。</p> <p>6、后续如何布局线下新风系统体验中心？准备在哪些城市设立？云服务预计会带来多少创收？</p> <p>答：公司后续将深圳、上海、北京以及其他省会城市视情况布局新风系统体验中心。云服务是对我们新风业务的一种促进与增值，云服务不会直接产生收入，会促进相关产品销售收入。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 29 日