

山东朗进科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023 -001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2022年度业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月10日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 李敬茂先生 总经理 李敬恩先生 独立董事 高科先生 董事会秘书 王涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问领导对于未来三年的利润或销售额预估情况有什么看法？</p> <p>答：您好！感谢您对公司的关注！公司是轨道交通车辆空调领域的主要供应商之一，拥有技术领先优势，业务发展较为持续稳定；随着新业务市场培育的收入逐渐释量，未来三年新业务的收入占比会逐渐增大，新业务对利润的贡献逐步释放，会推动公司未来几年的销售收入和利润持续增长，请持续关注公司以后公开披露的定期报告相关内容。</p> <p>2. 公司哪个季度在全年营收的贡献比较大？一般占比达到多少？</p>

答:您好!感谢您对公司的关注!受行业特点影响,公司第四季度应收占比最大,从前几年财务数据看,一般四季度营收占比在35%左右。

3. 请问:公司2022年6月30日的员工人数,2022年12月31日的员工人数,以及2023年2月28日的员工人数?看清楚,不是股东人数。也不要找理由,进行回避。

答:尊敬的投资者,感谢您对公司的关注!截至2022年6月30日,在职员工的数量合计994人,截至2022年12月31日,在职员工的数量合计1042人。

4. 公司目前主营业务面向主要还是国内市场,请问有无推进海外市场的规划?营收占比情况如何?

答:尊敬的投资者,感谢您对朗进科技公司的关注。公司目前主营业务仍然是以国内市场为主,同时对于海外市场也有明确的规划和运作,并且已经取得了突破,如出口马来西亚城轨空调项目、西班牙CAF车辆空调项目等。目前营收占比较小,随着市场的进一步开拓,占比会逐年提升。

5. 轨道交通车辆空调及服务产品线目前营收非常可观,公司有打算现有业务的基础上,拓宽新业务来实现新的利润增长点吗?

答:尊敬的投资者,感谢您对朗进科技公司的关注!公司在继续做大做强和持续领先轨道车辆空调业务的基础上,目前已经新开拓了新能源大巴变频节能空调、综合热管理空调、数字能源节能空调、储能空调、变频节能热泵烘干系统等新业务。随着上述新业务的收入增长,相信会给公司持续带来新的利润增长点。

6. 请问公司新能源及智能热管理产品在手项目订单增长情况相比于之前情况如何?

答:您好!感谢您对公司的关注!公司新能源及智能热管理业务是公司培育的新业务,产品已经批量应用,今年的项目订单会持续增长。

7. 请问公司在运营能力方面将如何提升自身的竞争优势?

答:尊敬的投资者,您好!公司管理层时刻关注了解各产品所处行业的发展趋势和动向,根据公司不同的产品制订合适的市场策略,在时间、质量、成本、人力上取得最优化;同时公司持续加大研发投入,加快技术和产品迭代升级,持续增强创新引领能力,为公司可持续发展奠定技术基础。

8. 贵公司目前在手订单有多少?近期有无签订新的订单?包括

新签订单的金额，能不能给我们简单分享一下。

答:您好!感谢您对公司的关注!公司轨交业务的订单一般提前参与项目投标和中标,在手订单较为充足,公司按下游客户生产计划节奏进行交付;新能源客车及热管理、数字能源领域等新业务订单获取与交付周期较短,随着公司新产品、新客户的增加,新业务订单签署形势向好,请持续关注公司披露的定期报告相关内容。

9. 目前公司的战略发展方向和目标是什么?能否简单介绍一下?

答:尊敬的投资者,感谢您对朗进科技公司的关注!公司的战略发展方向是做高端节能制冷装备的领先者。公司从将变频热泵节能技术引入轨道交通车辆空调领域并取得成功后,目前正将此节能技术在其他特种空调领域持续发扬光大。如新能源电动大巴变频节能空调与综合热管理系统、变频节能精密机房机柜空调、变频储能空调、变频热泵烘干设备等。为相关领域提供节能的装备空调产品和服务,为相关领域节能降碳作出贡献。

10. 当前公司如何看待行业未来发展前景?公司有什么领先竞争对手的优势吗?

答:尊敬的投资者,感谢您对朗进科技公司的关注!公司所处行业是特种空调装备领域。特种空调一般属于所应用行业中的能耗大户,在运输车辆空调领域基本上占比到整个车辆用能(用电或燃油)的1/3~1/4。通过以变频节能技术为核心的各种综合节能技术,可以实现30%左右的节能率。在目前国家和全世界能源危机和迫切实现绿色发展的大背景下,所有的不节能设备全部要更新升级为绿色节能设备,所以公司所在行业领域发展潜力巨大。公司拥有变频节能核心技术和制冷空调系统控制技术,以及较强的定制化设计能力,在所处领域可以根据客户的需求提供完全定制化的产品和服务,比较优势明显。

11. 请问李敬茂董事长:1、新产品新项目上线后为什么今年一季度的营业额反而比不上去年一季度的量,今年公司的生产销售形势如何? 2、请李董事长谈一下公司在做大做强方面有什么规划及如何做好公司的市值管理? 3、公司公开的联系电话一直无人接听,希望公司能落实人员保证有人接听投资者的电话咨询。谢谢!

答:您好!谢谢您对公司的关注!公司新项目新产品已经逐渐批量投入市场,一季度是公司轨交业务的传统淡季,受到1月份全国特殊时期及下游客户春节假期、生产计划安排的原因,公司部分

项目交付和收入确同期减少，2023年公司整体订单和生产销售形势向好，新业务销售会持续增长，请大家对公司未来发展和我们一样有信心。公司会在发展业务的同时，重视公司价值传播，做好投资者沟通，请广大投资者继续关注、支持和监督公司的规范运作和发展。

12. 公司经营越来越差，但是公司却拿全体股东的利益来给部分员工进行股权激励，请问：公司激励的是公司越来越差，越激励？如果没有净利润率的指标，光是营业收入的增加就进行奖励，那我可以不计成本，公司的营业收入可以增加10倍。10元买，8元卖，试问：哪个做不到你的激励标准？

答：您好！感谢您对公司的关注！公司新业务新市场的开拓、新技术和新产品的开发是公司持续发展的前提，营业收入增长是公司发展的先行指标，公司近两年加大力度对新能源空调及热管理、数字能源业务（储能系统、数据中心温控产品）等与新能源、“双碳目标”领域应用拓展取得一定的进展，公司轨道交通业务以外的新业务收入占比持续增长，由于新业务前期研发和市场验证投入加大，培育需要一定周期，尚未贡献净利润，新业务将成为对公司未来发展第二业绩增长点；对公司研发、业务等核心员工进行股权激励是公司人力资源发展和持续发展战略的需要，将有利于吸引和留住优秀人才，推动公司持续健康发展。

13. 贵公司的研发人员占比有多少？是否比去年有所增加？未来发展会注重研发人才的引进吗？

答：尊敬的投资者，您好！2022年度公司研发人员206人，较2021年173人增加了19.08%。公司在关键核心岗位和新技术新产品储备研发岗位实施了内部培养和外部引进双轮驱动的人才机制，不断发展壮大人才队伍。公司将发挥人才优势，加强人才优势向科技优势与产业优势转化，助推公司持续高速、高质量发展。公司高度重视技术创新和新产品研发，通过持续的研发投入和深入的研发活动，从深度和广度方向提升技术和产品领先优势，加快技术和产品迭代升级，持续增强创新引领能力，拥有国际领先、完全自主知识产权的核心技术，为公司可持续发展奠定技术基础。

14. 贵司在2022年到2023年第一季度因股份激励计提及开发新项目新产品导致业绩亏损，2023年有没有具体的业绩提升措施？让投资者获得投资回报。

答：您好！感谢您对公司的关注！公司2023年业绩提升的措施

是主要在继续加大新市场、新客户开发，提高新业务销售收入的同时，从产品设计、供应链方面加降低设计成本、产品成本、生产成本，提高产品毛利率和净利润，提升公司整体业绩，推动公司业绩增长，回报投资者。

15. 总经理，你好，储能市场前景广阔，请问公司在储能市场的规划布局是什么？

答:尊敬的投资者，感谢您对朗进科技公司的关注！ 储能市场目前发展迅速，公司成立了专门的技术团队和营销团队负责这一高速发展的新兴市场。相信经过我们专业团队的努力，营收会逐步得以体现。

16. 想问一下总经理，目前储能业务市场巨大，公司应该集中力量开拓市场，公司目前的行动计划是什么？

答:尊敬的投资者，感谢您对朗进科技公司的关注！ 储能市场目前发展迅速，公司成立了专门的技术团队和营销团队负责这一高速发展的新兴市场。相信经过我们专业团队的努力，营收会逐步得以体现。

17. 麻烦总经理介绍一下在公司业务板块较多的情况下，储能板块是否是公司未来发展重点？是否考虑过放弃开展多年但利润低的业务？

答:尊敬的投资者，感谢您对朗进科技公司的关注！ 公司业务板块虽然较多，其实质都属于制冷空调装备，只是根据空调的应用行业领域不同，作了区分。产品的核心技术与生产制造、质量保障等都基本相同。利润相对较低领域是由于是新开拓市场，营收规模未完全实现所导致。随着收入规模的扩大，利润会逐步得以体现。作为目前高速增长储能板块，公司也是高度重视，已经专门配备了专业的技术人员和营销人员，后续会在收入中逐步体现。

18. 想询问一下总经理，储能业务包含在公司哪个业务板块中？2022年收入如何？2023年一季度业绩如何？

答:尊敬的投资者，感谢您对朗进科技公司的关注！ 公司储能业务在公司内部是划归于数字能源板块。2022年收入基本实现了公司规划预期，目前正继续努力，在新产品新技术的开发和市场开拓方面持续加大力度，团队的业绩基本按照公司规划的目标在完成。

19. 总经理您好，方便介绍一下，公司业务板块很多，轨道空调，新能源大巴空调，烘干设备，机房空调，储能空调，多联供空调，请问公司这么多业务板块，公司在资源配置上是怎么样的？

	<p>答:尊敬的投资者,感谢您对朗进科技公司的关注! 公司采用事业部运营模式,为每一个细分业务板块配置独立的事业部,事业部内包括独立的产品设计团队和销售团队。根据每个板块的实际发展需求独立配备匹配的资源。同时,公司采用矩阵式项目管理,由项目经理组织对项目产品研发、生产制造、质量保障、安装运维、售后服务等工作统筹管理,满足各事业部的客户订单需求。目前,公司除了根据各板块的实际发展需要持续补充培养各事业部专门技术人员和销售人员外,事业部运转良好。</p> <p>20. 公司在持续加大市场开发与研发投入的同时,也要为广大的投资者考虑投资收益,请问何时能做到扭亏为盈并获得业绩持续增长?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好! 2022年公司收入基本实现了规划预期,目前正继续努力,在新产品新技术的开发和市场开拓方面持续加大力度,团队的业绩基本按照公司规划的目标在完成。相信经过我们专业团队的努力,营收会逐步得以体现。提高新业务销售收入的同时,从产品设计、供应链方面加降低设计成本、产品成本、生产成本,提高产品毛利率和净利润,提升公司整体业绩,推动公司业绩增长,回报投资者。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年05月10日