

# 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：2023-002

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	东吴证券股份有限公司：房大磊、任婕
时间	2023年6月27日 14:00-15:30
地点	公司二楼会议室
公司接待人员姓名	朱道（董事会秘书/财务总监/副总经理）、金圣涵（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年6月27日下午接待了东吴证券股份有限公司的相关调研人员，现将互动交流中的主要问题总结如下。</p> <p><b>1、公司在产品安装方面是怎样安排的？是由经销商来做还是公司自己来完成？新风系统安装方面的行业标准是怎样的？</b></p> <p>答：目前的产品安装主要还是由经销商去解决。由于新风系统产品不同于空调安装，空调安装目前市场上已形成了一套成熟的作业标准，但新风系统的安装涉及到管道的设计、测试等问题，安装起来较为复杂，经销商需要自己找安装团队。在安装设计上，公司自己在做，同时也教经销商做。由于新风系统的安装需要提前进行房屋的结构位预留，尤其是家用新风，因此需要提高客户的产品意识，目前行业也是在逐步增加市场渗透率，自上而下，从大城市的使用逐步到小城市的推广下沉。在安装效果上，不同的客户也有不同的产品需求，因此在安装设计上还未形成行业的标准化，我们作为新风行业的上市公司，目前也是在想逐步引导产品的标准化，提供整套的新风产品安装方案，比如今年6月15日公司发起的首个品牌日——绿岛风新风日，发布了全屋特惠套餐模式，按照户型卖套餐，以推广普及产品应用。</p> <p><b>2、公司现在经销商的数量是多少，公司向经销商提供的产品范围是怎样的？</b></p>

	<p>答：公司的经销商数量在高峰时期达到八百个左右，这两年公司淘汰了部分效率不高的经销单位，目前是五六百个。我们目前没有省级经销，而是直接做到地级市、县级市，一些落后的地级市我们也进去，虽然收到的效果不好，但我们也还是会反复做，因为公司定的整体目标是覆盖所有的地级市。在产品供应上，目前我们供应的主要是主机，配件没有太多供应，将来公司会考虑增加部分关键结构件的供应。</p> <p><b>3、以公司的销售角度来看，市场上对新风产品的接受程度是怎样的？</b></p> <p>答：新风系统的销售目前还是大城市的接受度高一些，区域上是以华东和华南为主。</p> <p><b>4、中央空调和新风产品是否能进行融合，融合过程是否存在难点？</b></p> <p>答：中央空调和新风系统的产品结构不一样，为了同时实现新风和空气调节的效果，融合拼在一起的话机器太大，而且布管的难度会增大很多，很难适合家用场所的安装，所以目前来看结合在一起的意义不大。</p> <p><b>5、目前新风系统的行业壁垒是在哪里？公司和松下相比是否产品定位不同？</b></p> <p>答：目前新风行业的主要壁垒还是在安装设计上。在产品的安装设计上，公司一直在拓展思路，比如通过拓展线下体验店、邀请客户体验DIY设计等方式来增强客户对新风产品设计理念的认知。我们的经销商有很多也做松下的产品，但是松下和我们的产品定位不一样，松下的定位偏高端一些，我们产品的价格定位是中等偏下，因为我们公司的使命就是“让室内空气变得更好”，是想让市场上更多的群体能用上新风产品。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月27日