

证券代码：002631

证券简称：德尔未来

## 德尔未来科技控股集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	中金银海（香港）基金有限公司 雍心 国信证券股份有限公司 睢久伟 宝泉局（香港）私募基金 张东晓 中银私募基金 李玉成 平安银行股份有限公司上海分行 席坡 深圳中嘉科技 黄溪 浙江金兼科技有限公司 陈琴 北京资翼商务服务有限公司 卜要伟 杭州聚贝堂私募基金 杨晨 山东微山县招商局 李自科 创懿资产管理（上海）有限公司 聂自然 北京红旗手投资管理咨询有限公司 王靓丽 吴远志
时间	2023年6月28日（星期三）9：30—12：00
地点	公司展厅、21楼会议室
上市公司接待人员	董事长 汝继勇先生 董事会秘书 李红仙女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅。 二、董事会秘书李红仙女士介绍公司的基本情况。

三、调研的主要问题及公司回复概要：

**1.请介绍一下公司上游供应商情况和下游主要合作伙伴情况。**

答：公司上游供应商整体集中度较低，前五大供应商在公司采购总额中占比约为 15%左右，供应商集中风险较低。

公司销售模式主要分为经销商模式和直营模式，经销商模式主要为加盟及分销，经销商模式为直接将产品销售给经销商并由其继续销售，在销售出库时已将控制权转移即确认产品销售收入的实现；直营模式主要为木地板的工程业务销售，目前公司地材板块在大宗工程业务方面已与万科、保利地产、首创置业、华润置地等全国百强开发商实现战略合作 50 余家。

**2.目前国内地产行业较为低迷，公司作为房地产行业下游企业所受到的影响如何？面对地产周期性走弱的情况，公司如何提升整体运营效率？**

答：公司是房地产产业链下游企业，经营业绩会受到房地产行业周期性变动的的影响，目前就宏观上的影响来看，房地产行业景气度下行给下游产业带来的影响主要有两点：其一、供给端方面，房屋开工面积下降使得未来市场新增房屋数量减少，从而影响下游地板、家居行业的大宗工程业务的承接量；需求端方面，表现为市场需求萎缩带来的房屋销售面积下降，继而导致下游地板、家居行业在新房装修方面业务量下滑，大宗工程业务总量的下滑以及新房装修市场的萎缩将直接影响下游地板、定制家居行业的营业收入。其二、房地产企业属于资金密集型和高杠杆企业，行业景气度波动会使得部分房地产企业存在一定债务风险，使下游企业与房地产企业进行大宗工程业务合作时会面临潜在的回款风险，导致企业面临较大的应收账款

款压力。

公司目前仍秉持“聚焦大家居，培育新材料”的发展战略，维持战略定力。为提升公司整体运营效率，公司将不断提升精准获取流量的能力，并提升客户转化效率；持续推动“新零售”业务发展，加强线上营销；关注消费分层及更深层的细分市场，深入探索推动企业产品在“二次装修”、“旧房改造”、“个性化订制”市场的发展，通过精准挖掘细分市场人群需求建立产品差异化竞争优势，通过为客户提供差异化解决方案及优质的服务获取、增加营收；并通过供应链的深度整合、数字化转型驱动运营成本的降低，以此综合提升公司运营效率。

**3.能否详细介绍一下公司在管理应收账款方面所做的工作。**

答：2022年针对房地产行业现状，公司调整业务合作政策，新增项目合作模式改为现款现货及预付模式，一定程度减轻了应收账款及坏账风险。在大宗工程业务方面，面对上游部分房地产企业的潜在债务违约风险时，公司内部持续完善风控体系，细化应收账款管控过程的颗粒度，通过推动应收账款管理的全业务流程覆盖，实现业务系统内各环节风险管控。

**4.公司是否有针对管理团队、销售团队以及技术研发团队的股权激励计划？**

答：公司目前暂时没有实施股权激励的相关计划。

**5.公司财报中投资收益较为丰厚，请问公司此部分收益主要来自于哪里？公司财报中体现公司目前现金流充裕，请问公司是否有对外投资与并购方面的需求与计划？**

答：公司投资收益主要为购买银行低风险理财产品所获收益。目前公司暂时没有对外投资并购的计划，但是公司管理层始终关注符合公司发展战略的相关产业动态。

	<p><b>6、公司石墨烯业务已发展多年，但在公司整体营收中占比很低，请问公司石墨烯产品的应用场景以及对石墨烯板块的规划？</b></p> <p>公司坚持“聚焦大家居，培育新材料”的发展战略，由于目前整体石墨烯行业的商业化应用发展较为缓慢，公司目前仍在不断探索石墨烯的商业化应用之路。</p> <p>公司厦门烯成石墨烯专注于研发、生产和销售石墨烯制备设备（CVD），以及石墨烯相关产品的应用推广，包括空气净化系列产品、石墨烯导热材料、石墨烯恒温水杯、石墨烯眼部按摩仪等产品。同时，公司通过产业联动，推出了“石墨生香”系列地板，利用石墨烯特殊的物理属性提升地板的稳定性、导热效能、增强地板的防潮防水性能。</p> <p>公司石墨烯板块将继续以研发为核心，促进石墨烯新材料研究与家居研发联动发展，不断增强在石墨烯及其衍生品领域的技术储备，并继续探索石墨烯相关科研成果在产品上的应用与转化。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 6 月 28 日