

浙江朗迪集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

| | |
|---------------|--|
| 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 |
| 时间 | 2023年11月7日 15:00—16:00 |
| 地点 | 价值在线 (网址: www.ir-online.cn) |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长高炎康先生; 副董事长、总经理高文铭先生; 董事、副总经理、董事会秘书陈海波女士; 财务总监鲁亚波女士; 独立董事赵平先生。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、预征集问题：无</p> <p>二、互动问答：</p> <p>1、前三季度营收同比减少是什么原因？请展望下Q4的情况，谢谢！</p> <p>答:尊敬的投资者：您好！公司前三季度营业收入同比减少2.37%，主要原因为今年塑料原材料价格较去年有所降低，家用空调风叶产品单价有所下降，致使营业收入也有所减少。Q4是相对的淡季，按以往空调行业惯例，12月份以后，进入生产旺季。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>2、公司今年毛利率有上升吗？</p> <p>答:尊敬投资者：您好！公司2023年1-9月营业毛利率为21.26%。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>3、请问公司和华为有合作吗？</p> <p>答:尊敬的投资者：您好！目前公司没有与华为合作。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>4、公司是否有海外业务的发展规划？</p> <p>答:尊敬投资者：您好！公司一直以来重视海外客户的业务维护及拓展。</p> |

通过参加海外展会，培养外贸队伍，拓展海外业务，不断提升国际化品牌知名度。感谢您的关注，谢谢！

5、公司第三季度净利润相比上年同期增幅较大，请问是什么原因？

答:尊敬的投资者：您好！主要因为公司不断推进精益生产，提升产品质量和交付速度，持续改进生产流程，提高生产效率和降低成本。感谢您的关注，谢谢！

6、公司未来是否有再融资计划？

答:尊敬的投资者：您好！公司未来如有再融资计划，将按相关规定及时履行信息披露义务。敬请您关注上海证券交易所网站及公司指定媒体披露的信息。感谢您的关注，谢谢！

7、公司股价近期表现较好，请问是否有重要的利好信息？谢谢！

答:尊敬的投资者：您好！二级市场股票走势受宏观经济、市场环境、投资者预期等多重因素影响。公司致力于企业经营、不断地创造价值。目前公司没有应披露未披露的信息。感谢您的关注，谢谢！

8、您好，想问下今年研发费用增长，是投入在什么方向上了？

答:尊敬的投资者：您好！公司高度重视研发工作，长期致力于通风系统领域、流体力学领域、气动性能领域、智控新能效领域、长纤维增强材料领域等自主研究，主动加大研发投入，持续开展各项技术创新、工艺提升、产品优化及一体化智能生产等活动。感谢您的关注，谢谢！

9、目前公司在手订单情况如何？产能是否饱和？

答:尊敬的投资者：您好！目前公司生产经营正常。感谢您的关注，谢谢！

10、未来会不会收并购一些企业，优化公司业务结构？

答:尊敬的投资者：您好！未来公司将在聚焦主业的基础上以“内生一个朗迪，外延一个朗迪”为发展目标，不断提升各业务板块经营质量，从优化产业整体布局着眼，积极布局与公司具有协同发展效应的新材料、高端精密制造等新兴产业领域项目，运用资本运作及兼并收购等发展手段逐步加大对创新产业的投资，为实现外延式增长打下良好的基础，提升企业价值。感谢您的关注，谢谢！

11、公司是否计划实施股权激励？

答:尊敬的投资者：您好！公司未来如有股权激励计划，将按相关规定

| | |
|----------|--|
| | <p>及时履行信息披露义务。敬请您关注上海证券交易所网站及公司指定媒体披露的信息。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>12、为什么你的持股这么高，什么时候减持你的股份，这影响股票的上涨吗？</p> <p>答:尊敬的投资者：您好！感谢您的关注，未来如有减持计划，将按相关规定及时履行信息披露义务。敬请您关注上海证券交易所网站及公司指定媒体披露的信息。谢谢！</p> |
| 附件清单(如有) | / |
| 调研人员签名 | / |
| 日期 | 2023年11月7日 |