

证券代码：831445

证券简称：龙竹科技

公告编号：2023-092

龙竹科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（请文字说明其他活动内容）

二、投资者关系活动情况

（一）活动时间、地点

龙竹科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 9 月 6 日 15:00-16:30 通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）举办 2023 年半年度报告业绩说明会，通过网络方式与投资者在线上进行沟通和交流。

（二）参与单位及人员

通过网络方式参加公司 2023 年半年度报告业绩说明会的投资者。

（三）上市公司接待人员

公司董事长：连健昌先生；

公司董事、财务总监：王晓民女士；

公司董事会秘书：张丽芳女士；

保荐代表人：王维先生。

三、投资者关系活动主要内容

公司在本次业绩说明会上就投资者普遍关注关心的问题进行回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：尊敬的管理层：证监会发布了高质量建设北交所的意见，请问管理层是怎么样看待公司转板的可能性，公司下一步有什么计划和安排？

回复：您好。不管公司身处哪个交易板块，首要责任是把企业经营好、治理好，以优异的业绩回馈广大投资者。关于转板，具体以公告为准。

问题 2：对公司股价这几天的波动有何评价？

回复：您好。公司股价受国际政局、宏观环境、市场情绪、资金偏好等多重因素影响。公司始终专注主营业务，挖潜增效，努力改善经营业绩，以回报广大投资者。

问题 3：公司考虑回购股份吗？

回复：您好。公司会全面考虑资金状况及市场情况作出回购与否的决定，请关注公司后续公告。

问题 4：这家公司产品能沾点环保理念吗？

回复：您好。以竹资源开发利用为主的竹产业是世界公认的绿色产业。公司开发的诸如竹纤维纸吸管等“以竹代塑”新系列产品符合环保的理念。

问题 5：1-请问竹吸管标准的进展情况？大概什么时候量产？2-传统产品的产能如何？3-新产品（竹衣架和龙骨架）的产能如何？4-宜家的合同履约率多少？

回复：您好。1、竹纤维纸吸管的国际国内标准尚处于制定过程中，量产时间请关注公司后续公告。2、传统产品的产能，根据获得的订单量适时动态调整，

既要保生产又要最大程度避免浪费。3、新产品的产能正处于爬坡阶段。随着设备稳定、生产线贯通、工人操作水平提高，新产品的产能将逐步释放。4、公司按计划的交期，稳步完成客户订单。

问题 6：竹吸管市场和毛利率怎么样，单只 1 毛钱，一亿只才 1000 万，产值并不高，是否值得作为企业的重中之重的业务？

回复：您好。“以竹代塑”是环保新风向，公司顺势而为，抓住机会开发竹纤维纸吸管等“以竹代塑”新系列产品。新系列产品的研发生产，有益于优化公司产品及收入结构，并有助于创造和提升竹产品的附加值，充分开发利用竹子的生态、经济和文化价值。

问题 7：竹吸管的 QS 食品安全认证及工厂的 BRCGS\FSSC\HACCP 认证预计何时能够完成通过？

回复：您好。竹纤维纸吸管的 QS 食品安全认证及工厂的相关认证的进展情况，请以公司后续公告为准。

问题 8：竹吸管在手客户是谁？

回复：您好。目前已接到来自美国、加拿大、澳大利亚等多个客户的订单。与世界 500 强企业的合作在洽谈中，待 QS 等认证通过，再进入下一实质阶段的谈判。

问题 9：竹吸管现在有无实际订单？

回复：您好。竹吸管已开始在澳洲，美国，加拿大试销，以此作为不同市场的测试。公司正在按国内外的生产环境及质量要求，积极做好大规模生产前的认证工作。

问题 10：竹吸管现在在国内有订单或意向合同吗？

回复：您好。在国内市场上，我们已完成市场测试，并和众多客户进行商谈。根据客户要求，正在做销售前的认证工作。

问题 11：您好，请问目前竹吸管售价是多少？

回复：您好。我们会根据市场现有吸管的售价，比如纸吸管，PLA 吸管，制定符合市场要求及实际生产成本的价格。

问题 12：公司还有新产品要推出吗？

回复：您好。公司会不断深入“以竹代塑”领域竹快消品系列的开发，并积极开拓新的应用场景，推出以休闲生活为主题的产品系列。

问题 13：报告期内，公司有多少项发明专利？投入研发方面的费用有多少？

回复：您好。报告期内，公司大量投入研发费用。截至 2023 年 6 月 30 日，公司及子公司累计获得现行有效的专利授权 239 项，其中发明专利 35 项，实用新型专利 149 项。报告期内，公司新增专利 17 项，其中发明专利 6 项。

问题 14：请介绍一下公司开发的电商渠道？中报说新产品在手订单五千多万，订单交货周期多长，对于三季度业绩贡献有多大？关于客户集中度的问题，公司的解决措施是怎样的？

回复：您好。1、公司在综合考虑当前经济环境、投资效益等要素并结合自身产品定位，调整了原来“以品牌建设为主、电商销售为辅”的运营策略，考虑人员配置和成本，现阶段重点大力开发跨境电商业务，待其成熟后，再着重开发天猫、京东官方旗舰店及抖音业务。公司目前已搭建的跨境电商平台除亚马逊的美国、日本、英国、德国、澳洲站点以外，其他已搭建和正在注册中的平台有：Temu/Shein；以北美区域为主的 wayfair 平台；以欧洲区域为主的 Manomano 平台；以及东南亚区域为主的 shopee、lazada、tiktok 等。以上各平台会陆续上线运营，部分平台已取得一定的销量。目前，跨境电商采用的品牌是 APRTAT、竹百丽及 LONTAI。公司将根据不同类别的销售模式与渠道，形成销售途径的立体化、多元化。2、公司在中报时披露的在手订单 5000 多万，是年度订单。对第三季度业绩的贡献度，请关注公司后续公告。3、关于客户集中度的问题，公司一直很关注。公司将通过优化营销渠道等方式，加大对优质客户的开拓力度，不断提升客户结构的多元化，从而降低对单一客户依赖的风险。

问题 15：今年以来公司业绩下滑，利润降低，下步公司将采取什么措施让业绩回升？

回复：您好。受外部环境的影响，公司业绩出现了下滑。公司采取的措施如下：对外积极开拓跨境电商业务，开发“以竹代塑”产品；对内高度重视管理提效，深化精益生产，公司团队建设已取得关键性成果，为业绩的再起步奠定了基

础。

四、备查文件目录

公司在全景网举办的 2023 年半年度报告业绩说明会相关投资者提问与公司回复记录（链接：<https://ir.p5w.net/c/831445>）。

龙竹科技集团股份有限公司董事会

2023 年 9 月 7 日