

哈尔滨森鹰窗业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他投资者见面会
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年6月17日（周一）15:30-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开投资者见面会
上市公司接待人员姓名	1、森鹰窗业 董事长边书平 2、森鹰窗业 独立董事李文 3、森鹰窗业 董事、财务总监刘楚洁 4、森鹰窗业 副总经理、董事会秘书邢友伟 5、保荐代表人崔彬彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次投资者见面会中提出的问题进行了回复：</p> <p>Q1：公司股价上市后一直表现比较弱，发行后一直跌，没给投资者带来投资收益，公司后续回馈投资的计划如何？</p> <p>A：尊敬的投资者，您好！股票价格受宏观经济、行业情况、市场环境等多方面因素影响，请投资者理性看待股票价格，注意投资风险。首先，公司将持续聚焦主业，持续创新，强化核心竞争力，力争以长期经营成效更好的回报股东。其次，在兼顾可持续发展的前提下，实行积极、持续、稳定的利润分配政策，与投资者共享经营成果。上市以来，公司2022年度现金分红占当期净利润为88%，2023年度现金分红占当期净利润为31%。未来三年，公司将按照《未</p>

来三年股东回报规划(2024-2026年)》进行积极的利润分配。最后，目前公司股份回购和相关主体的股份增持计划尚在实施中，公司将结合公司发展及市场情况等种因素综合考虑后续其他计划，如有相关安排，公司将严格按照规定履行信息披露义务。谢谢！

Q2：贵公司在环境不好的情况下仍然不断开设分公司是啥考虑？

A：尊敬的投资者，您好！公司一直对于分支公司的设立持谨慎态度，近期设立的分支机构的目的主要为渠道品类拓展和全国化产能布局等，是公司在综合评估宏观环境、行业环境及内外部风险等因素，并结合公司战略发展和实际情况等微观环境审慎考虑后做出的决策。感谢您对公司的关注！

Q3：披露股东户数可以吗

A：尊敬的投资者，您好！关于股东人数可关注公司披露的定期报告。感谢您对公司的关注！

Q4：公司铝包塑产品的推广进展及海外公司的布局情况

A：尊敬的投资者，您好！（一）目前哈西生产基地“年产15万平方米节能UPVC窗项目”实验工厂正在建设中，前期的部分智能化生产线已经调试完毕，即将开始小批量生产。截至目前，节能UPVC窗（以下简称“新塑窗”）的产品研发、市场推广及产能布局等工作均在有序展开。为加速产品推广，新塑窗产品线已经配置单独的研发、营销、生产及运营团队，并拟同时在大宗业务渠道和经销商渠道进行推广。同时，公司与秦皇岛圣标门窗有限公司共同出资设立了“森鹰窗业秦皇岛有限公司”，双方拟依托各自产业资源与差异化优势，致力于新塑窗的市场推广与产品应用，并增扩产能。详见公司于2024年6月17日披露的《关于公司对外投资的公告》（2024-047）。（二）公司海外市场拓展亦在有序进行，有关海外市场的业务及投资将主要由北京子公司承担。当前目标市场主要为北美和日本等市场。详细情况请持续关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

Q5：董事长您好，新国九条出台后希望公司今年中期能增加现金分红，同时希望能大比例转增股本，让中小投资者能享受到公司业绩

稳健增长的红利，同时股价除权降低后能让更多投资者参与，增加活跃度，还望公司高层研究考虑，谢谢！

A: 尊敬的投资者，您好！感谢您对公司提出的宝贵建议，我们将向公司董事会和管理层进行转达。根据公司披露的《未来三年股东回报规划（2024-2026年）》，在利润分配形式上，公司可以采取现金、股票或二者相结合的方式支付股利，并优先采取现金的方式分配利润；公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。公司采用股票方式进行利润分配的，应当以股东合理现金分红回报和维持适当股本规模为前提，并综合考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。在利润分配期间间隔上，在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司每年度至少进行一次利润分配，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期利润分配。利润分配方案事宜请关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

Q6: 您好边总，提个建议：公司发布年报、半年报的时间点能否尽量靠前，目前市场有个共识，重要业绩报告发布时间晚，往往意味着业绩不会好，虽然这并不绝对，但是每次在最后一两天发布，会影响公司形象。另外，建议公司积极进行业绩预告的信披，优秀的公司，即便业绩波动不在强制要求预告的范围内，也会尽可能预告业绩，这样能给投资人足够的心理预期。

A: 尊敬的投资者，您好！感谢您提出的宝贵建议，我们将向公司董事会和管理层转达并认真考虑。感谢您对公司的关注！

Q7: 能否参考地产公司发布每月营业额，便于投资者及时了解同比数据

A: 尊敬的投资者，您好！谢谢您的建议！感谢关注！

Q8: 下次回购什么时候？

A: 尊敬的投资者，您好！公司本轮股份回购计划尚未全部实施完成，详细内容参见公司于2024年2月5日披露的《关于回购公司股份方案的公告》（2024-004）及后续披露的进展公告。公司后续的股份回购计划，将结合公司发展及市场情况等多种因素综合考虑，如有相关安排，公司将严格按照规定履行信息披露义务。感谢

您对公司的关注！

Q9：请问股价大幅下跌,公司是否考虑更早公告经营情况，以稳定投资者情绪和预期

A：尊敬的投资者，您好！公司将严格按照证监会及深交所的有关规定进行信息披露，相关经营业绩与财务状况请查阅公司后续相关定期报告及业绩预告（如有）。感谢您对公司的关注！

Q10：请问上半年经营情况是否符合公司年初制定的计划

A：尊敬的投资者，您好！具体经营业绩与财务状况还请关注公司后续披露的定期报告及相关公告！谢谢！

Q11：您好边总，请介绍一下公司在开拓华南市场所做的布局，例如产能布局、经销商地域布局、窗的品类布局等。

A：尊敬的投资者，您好！华南地区是我国窗产业及整个泛家居产业集群地之一，也是公司一直重点关注和发展的区域。根据该区域的气候条件、消费者偏好和竞争环境，在产能上，目前主要以位于华东区域的南京生产基地进行覆盖，尚未在区域内直接建设新产能；在渠道上，公司在华南地区的销售以零售（经销商渠道）为主；在产品上以简爱系列铝合金窗产品为主、以纤木系列为辅，覆盖区域内的中、高端客户群体；在定位上，坚持“独特性”、“差异化”、“高性价比”的中高端定位。目前，公司已经在华南地区的主要城市建立了经销渠道。未来，除了继续增加该区域的经销商数量，提高终端门店城市覆盖率之外，拟结合线上的推广、线下的体验模式，重点发展该区域的异业联盟、社区团购和设计师等零售渠道。谢谢！

Q12：公司股票最近一直在下跌，公司股东参与融券卖出的有多少份额？多大比例？

A：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司控股股东、持股 5%以上股东及供公司董监高均未参与融券卖出业务。感谢您对公司的关注！

Q13：当前股价较低，公司为何不继续开展股份回购及管理层增持？

A：尊敬的投资者，您好！用于维护公司价值及股东权益部分的股

份回购已实施完成，用于实施员工持股计划或股权激励计划的股份回购期限为自 2024 年 2 月 5 日起不超过 12 个月；相关主体增持计划的实施期限为自 2024 年 4 月 29 日起 6 个月内。公司回购股份及相关主体增持事项正在进行中，将根据市场情况在约定的期限内实施回购股份方案及增持股份计划，并按照有关规定及时履行信息披露义务，还请您持续关注公司后续披露的相关公告。感谢您对公司的关注！

Q14：请说明募资建立的新生产项目的竣工投产日期，及新产线产能全部释放后预计将会带来多少的营业额。产能及销售预计在未来三年逐年释放还是会在某一年集中释放以提升营业收入。谢谢！

A：尊敬的投资者，您好！公司于 2023 年 11 月变更“南京年产 25 万平方米定制节能木窗项目”的募集资金用途，用于新项目“年产 30 万平方米定制节能铝合金窗项目”、“年产 15 万平方米节能 UPVC 窗项目”的实施。按照目前规划，“年产 30 万平方米定制节能铝合金窗项目”建设期为 2 年，建设第二年即投产，计划于第五年（含 2 年建设期）达产，达产年预计可实现营业收入 39,000.00 万元；“年产 15 万平方米节能 UPVC 窗项目”建设期为 2 年，建设第一年即投产，计划于第五年（含 2 年建设期）达产，达产年预计可实现营业收入 18,750.00 万元。上述项目收入规模将逐年释放，在达产后保持稳定。感谢您对公司的关注！

Q15：公司未来三年的发展规划划入？当前的产能利用率有多少？在手订单是否饱和？

A：尊敬的投资者，您好！公司定位于“节能美窗”，始终秉持“极限降耗·极美生活”的企业使命。在“节能”方面，公司致力于做更好的节能窗产品，发展门窗节能技术及促进相关产品在建筑中的应用。在“美窗”方面，公司主张外窗与自然环境、家居环境的和谐与协调，在立足产品性能基础上，以满足消费者对于家居装饰美观度的需求为设计理念。致力于通过提升外窗的美观度和丰富的个性化配置选择，为客户提供更优质的产品体验。具体措施上，一是丰富品类。将继续围绕“建筑洞口解决方案”定位，不断进行品类拓展并推出新产品，从单一的节能铝包木窗，逐步延伸至铝合金窗、节能 UPVC 窗等品类。公司拟构建以节能铝包木窗为主，以铝合金窗、节能

UPVC 窗及其他节能窗为辅，以窗、幕墙及阳光房等产品进行多品类协同的发展格局。二是拓展渠道。稳健发展大宗业务，积极扩大公共建筑项目占比，重点发展产品在被动式超低能耗建筑等绿色节能项目中的配套。零售端不断完善线下经销网络，协助经销商寻找消费多元化趋势下的增量机会，拓展多元化的店外渠道。以线下经销网络为基础，构建线上引流推广、线下门店体验及多场景获客的渠道。三是海外业务。在巩固国内市场的同时，公司计划积极拓展海外市场，布局发展国际营销网络。四是产能布局。根据区域发展、市场半径及产品定位，进一步完善全国生产基地布局，持续保持成本领先优势，提升生产效率，稳步释放产能。公司产能利用率总体处于合理水平，并将跟随市场需求的改善而逐步释放。具体经营业绩与财务状况还请关注公司后续披露的定期报告及相关公告。感谢您对公司的关注！

Q16: 请问边总，公司是否已经准备自研塑钢窗的型材加工？

A: 尊敬的投资者，您好！根据公司目前的规划与产能布局，未来，秦皇岛工厂拟作为公司高品质塑型材挤出有关项目的生产加工基地，该项目暂由子公司森鹰窗业秦皇岛有限公司负责实施。以上项目仍在规划建设中，尚未竣工投产。如涉及相关重大进展，公司将依规履行信息披露义务，也请关注公司后续披露的相关公告，感谢您对公司的关注！

Q17: 请问边总，公司塑钢窗的产能除了引进意大利先进生产线的车间，还有哪些扩大产能的布局？

A: 尊敬的投资者，您好！在新塑窗的产能布局方面，公司采用了“实验工厂+量工厂”模式，目前哈西生产基地“年产 15 万平方米节能 UPVC 窗项目”实验工厂正在建设中，前期的部分智能化生产线已经调试完毕，即将开始小批量生产。在量工厂方面，公司与秦皇岛圣标门窗有限公司共同出资设立了“秦皇岛子公司”，依托双方各自产业资源与差异化优势，并利用其合作区域内的良好市场资源和客户基础，拓展节能 UPVC 产品在建筑节能等领域的应用，扩大公司节能 UPVC 新塑窗产品的产能。详细内容参见公司于 2024 年 6 月 17 日披露的《关于公司对外投资的公告》（2024-047），感谢您对公司的关注！

Q18: 请介绍一下公司二季度的大宗业务回款情况、二季度大宗业务新签订单增长情况，谢谢。

A: 尊敬的投资者，您好！公司第二季度的具体经营业绩与财务状况，还请您关注公司后续披露的定期报告及相关公告。感谢您对公司的关注！

Q19: 能否简单介绍下公司的经营情况？

A: 尊敬的投资者，您好！公司目前生产经营正常，各项工作均在有序开展中，公司管理层按照既定目标，积极推进各项业务发展。具体经营业绩与财务状况还请关注公司后续披露的定期报告及相关公告。感谢您对公司的关注！

Q20: 您好，我想知道为什么铝合金节能窗在 2023 年只有毛利率的迅速提升却没有营业额的快速上涨呢？另外，公司在招股说明书中披露了经销商的数量，年报中我没有找到 22 年、23 年的数据。我很关心公司在经销商方面的拓展情况，能否公布 22 年、23 年末的经销商数量呢？

A: 尊敬的投资者，您好！首先，2023 年度公司铝合金窗产品毛利率 17.44%，较上期同比增加 14.20 个百分点。南京基地是公司简爱系列铝合金等产品的主要生产地，通过新项目建成投产，需要经历运行磨合与产能爬坡阶段，2022 年度南京生产基地一直在进行产线调试、工艺改进、人效提升及供应链磨合等方面的工作。2023 年度铝合金产品毛利率的增加，除了产量、销量增加带来的固定成本摊薄，还有材料成本下降、人工成本下降，以及销售单价的提升，以上因素均对 2023 年度铝合金产品毛利率产生较大影响。其次，公司以零售业务健康发展、收入实现为原则，不追求绝对的数量，而是数量和质量的平衡。截至目前，公司经销商数量仍为约 200 家左右。未来，在保证经销商质量的前提下，公司将通过多级经销“1+N”、单品类经销等多种模式，扩大经销商及门店数量。感谢您对公司的关注！

Q21: 边总，您好！请问，公司股价长期破发，上市三年来，一年比一年低，近期更是又要跌破净资产了，这让我们这些长期投资者

	<p>拿着真的心累。请问公司后续有什么市值管理措施？当下时间节点不继续回购和增持，在等待什么？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！股票价格受宏观经济、行业情况、市场环境等多方面因素影响，请投资者理性看待股票价格，注意投资风险。公司着眼于长远和可持续发展，高度重视投资者回报。公司及相关增持主体正在约定的期限内积极实施回购股份方案及股份增持计划。同时，公司披露了《未来三年股东回报规划(2024-2026年)》，在兼顾可持续发展的前提下，实行积极、持续、稳定的利润分配政策。公司上市以来，始终坚持聚焦主业，着眼长远，积极拓展渠道和产品，提高在细分行业中的竞争能力，并落实和践行“以投资者为本”理念，以期增进市场认同和价值实现。感谢您对公司的关注！</p> <p>Q22: 请问公司近段时间有没有安排投资者调研活动？</p> <p>A: 尊敬的投资者，您好！近期暂无投资者调研活动。感谢您对公司的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年6月17日</p>