

净利润下滑较大，公司将采取哪些举措阻止全年报利润下滑提升全年净利润达到或超过去年水平，以回报全体股东？

答：您好，江苏绿岛风、河南绿岛风项目预计于 2024 年 6 月 30 日完工，公司 2022 年上半年报告期末归属于上市公司股东的净利润为 2204.93 万元，比去年同期 2758.88 万元下降了约 20%；主要原因是：营业收入下降 3.1%，销售毛利率增长 1.2%，营业毛利额略增，销售费用和管理费用增加较多。公司将根据市场情况适当调整费用投入，来保证全年利润。谢谢！

4、请问是如何维护二级市场市值的，有何具体措施

答：您好，公司一直重视股价表现，也始终认为股价稳定的核心点在于公司能够做好主营业务，能够在长远的未来稳定并逐步提升公司业绩。公司会努力按照既有的发展战略，逐步扩大产品在通风行业的品牌知名度，同时维护公司在业界的形象。

5、董秘回复投资者提问频次太低，请问是为什么？

答：您好，公司今后会加强互动易平台的回复管理工作，感谢您的理解与支持。

6、请问你们如何维护二级市场市值，如何维护投资者权益？

答：您好，公司一直重视股价表现，也始终认为股价稳定的核心点在于公司能够做好主营业务，能够在长远的未来稳定并逐步提升公司业绩。公司会努力按照既有的发展战略，逐步提升公司在通风行业的品牌知名度，同时维护公司在业界的形象。感谢关注！

7、请问你们加大广告投入，为何销售额和利润没有改善？

答：您好，短期内制造业受到疫情、俄乌战争等大环境的直接或间接影响，房地产相关行业进入存量竞争期等总体环境原因，公众消费意愿会有所降低，公司今年的广告投入效果未能在销售额体现效果，但之前公众对通风的认识不足，很多场所的通风设施是缺失的，疫情期间“常通风”的广泛宣传，一定程度上提高了公众对通风的认识。存量建筑物的通风需求不断增长，公司看好本行业的发展前景，会继续

加大投入占有市场，提升品牌知名度和影响力，进一步占领消费者心智。谢谢！

8、公司投资 10 亿，全部落实到位吗？

答：您好，公司已与台山市工业新城管理委员会签订《工业新城投资协议书》，目前正在发改委进行备案手续。谢谢！

9、公司几个新项目建设情况怎样？预计投产时间？公司现有产能是否满产，今年订单量怎样？

答：您好，江苏绿岛风承建的项目“年产 15 万台新风类产品生产线建设项目”和河南绿岛风承建的项目“空气系统科技设备生产基地项目”均已取得不动产权证（土地），目前江苏绿岛风的部分厂房已取得施工许可证开始施工，河南绿岛风在办理施工许可证中，“绿岛风空气处理机组产业项目”已与台山工业新城签订投资协议，政府在筹备土地挂牌。江苏绿岛风、河南绿岛风项目预计于 2024 年 6 月 30 日完工。感谢关注！

10、闲余资金都是理财，有没有收购的业务？

答：您好，公司当前没有筹划投资并购事项，未来会根据市场形势，行业发展变化以及公司自身的情况做出审慎的判断与行动。感谢关注！

11、你们刚刚上市，股价却一直处于破发，请问是否有未披露事项？

答：您好，公司截止目前未有应披露而未披露的重大事项。谢谢！

12、股价一直处于破发，请问公司有具体对策来提振二级市场信心吗？

答：您好！公司会继续努力做好生产经营、渠道下沉、加强研发等工作。同时，公司也将持续完善信息披露与投资者关系管理工作，及时传递公司价值。感谢您的关注。

13、请问董事长，公司 2022 年上半年归属上市公司股东的净利润，同比去年下降很多，具体是什么原因？

答：您好，公司 2022 年上半年报告期末归属于上市公司股东的净利

润为 2204.93 万元，比去年同期 2758.88 万元下降了约 20%；主要原因是：营业收入下降 3.1%，销售毛利率增长 1.2%，营业毛利额略增，销售费用和管理费用增加较多。

14、请问董事长，公司能否加大力度进行有效的品牌推广，成为新风行业的市场龙头，有什么方案么？这样公司以后的市场规模和业绩才会越做越好。

答：您好，公司上市以来已逐步加大在广告方面的投入，目前公司的销售渠道覆盖华南、华东、华北、华中、东北、西南、西北等全国主要市场区域，终端销售网点遍布全国主要城市并逐步下沉市场，并持续精耕细作销售网点渠道，线上通过电商平台、社交平台、官网、搜索引擎等和线下展览会、推广会加大与消费者的沟通。随着市场的消费升级，但由于消费者对新风产品的功能特点和实际使用场景缺少了解，公司针对这一痛点，率先在总部江门和广州打造“新风体验中心”，将用户的体验与产品、场景深度融合。未来，绿岛风还将在更多核心城市布局新风体验中心，提供一站式新风系统解决方案全链路服务，构建全场景服务体系。公司在加大市场开拓力度的同时，也加大研发投入，不断推出新产品，正在推进空调机组产品的开发，部分产品已经上市销售，以使公司一站式解决方案更具竞争力，满足不同应用场景的需求，进一步将主营业务做深做透。同时，公司将新风系统与“定制模式”、“云服务”进行融合，推出新风系统云服务模式。为提高消费者对新风系统方案及设计的深入理解，加强新风系统的客户体验感，推动公司的数字化转型升级的战略目标，公司与室内家装软件公司——酷家乐合作开发了“绿岛风新风方案云设计软件”，并以此为依托推出绿岛风云服务模式，包含应用场景数字化、新风 DIY 设计、客户引流、产品营销与方案施工落地多个环节，以增强公司及经销商对中小订单定制化设计需求的服务能力。感谢您的关注！

15、请问公司的转募投项目，在江苏、河南的生产线投产了吗？

答：您好，江苏绿岛风和河南绿岛风均已取得不动产权证（土地），目前江苏绿岛风的部分厂房已取得施工许可证开始施工，河南绿岛风

在办理施工许证中。感谢关注！

16、绿岛风长期处于破发状态，请问你有何感想

答：您好！公司会继续努力做好生产经营、渠道下沉、加强研发等工作。同时，公司也将持续完善信息披露与投资者关系管理工作，及时传递公司价值。感谢您的关注。

17、公司的半年度财务报告显示，销售、管理、财务费用同比去年大增，详细原因是什么？今年下半年会有改善吗？

答：您好，公司 2022 年上半年销售费用增加的主要原因是：1、为加大下沉渠道力度和建设自营的体验店，增加了一些销售人员。2、公司从 2021 年第三季度开始增加郑州、长沙、北京、济南等高铁广告投入和明星品牌形象使用费，同比广告费用增加。管理费用增加主要原因是：1、为江苏绿岛风厂房建成后更顺利投入运营，在当地先租赁了经营场所进行小规模试行运作。2、结合市场情况对部分产品予以退市，退市产品的库存报废处理。财务费用比去年是有所降低的，主要是利息费用较去年同期有所降低。下半年的财务数据届时以定期报告披露的为准。感谢关注！

18、今年的制造业企业普遍困乏，想问公司有没有具体的措施来应对这种局面？

答：您好，今年以来制造业受到疫情、俄乌战争等大环境的直接或间接影响，房地产相关行业进入存量竞争期，但之前公众对通风的认识不足，很多场所的通风设施是缺失的，疫情期间“常通风”的广泛宣传，一定程度上提高了公众对通风的认识。随着疫情常态化防控，人们对室内空气质量的需求更加精细化，公司对产品矩阵进行多元化布局，开发出有针对性的通风新风系统解决方案，以满足不同场景的需求。在新消费和新零售下，公司深耕全域营销、全员营销、全渠道布局，通过重组和扩充营销团队，全力推进市场下沉工作，将分销网络下沉至地市、县等地的下沉市场，更广泛触达终端，扩大销售机会。通过线上线下的全渠道引流，以及新的营销方式，与合作伙伴、消费者开展多维度的互动，不断拉近与消费者的距离，使品牌知名度、美

誉度持续提升，实现可持续发展。另外，随着公司空调机组品类的上市，对未来的销售会有所帮助。存量建筑物的通风需求不断增长，公司看好本行业的发展前景，会继续加大投入占有市场。短期内因总体环境原因，公众消费意愿会有所降低，在增长目标制定上公司会加以考量。感谢您的关注！

19、董秘长期不回复投资者，你怎么看？

答：您好，公司今后会加强互动易平台的回复管理工作，感谢您的理解与支持。

20、公司是否考虑进入储能产业？

答：您好！目前公司无进入储能产业的计划。感谢您的关注！

21、请问贵公司股票价格长期在发行价下运行，公司一点都不管，不可以回购吗？公积金与未分利润那么高，为何分红这么少，也不送股，请回

答：您好，公司目前暂无回购计划，未来或将视市场形势与公司的实际情况，适时考虑股份回购计划；公司考虑到刚上市，正处于发展扩张阶段，因此综合考虑制定相应的分红方案。感谢您的理解与支持！

22、公司未分配利润与公积金那么多，为何分红这么少，也不送股，而且股价长期在发行价下，公司也不回购来保护股价，保护投资者利益

答：您好，公司考虑到刚上市，正处于发展扩张阶段，因此综合考虑制定相应的分红方案。公司目前暂无回购计划，感谢您的理解与支持！

23、你好，公司有没有跟空气能热泵相关业务或者合作之类的？

答：您好，公司没有空气能热泵相关业务的开展和合作。感谢您的关注！

24、你好，公司在空气能热泵的布局如何？

答：您好，公司没有空气能热泵相关业务的开展和合作。感谢您的关注！

25、疫情形势下，我们的产品有没有研发消毒杀菌的

	<p>答：您好，新风系统产品能有效改善室内空气质量，部分品类的新风系统产品通过内置的活性炭过滤网、HEPA 滤网等多重过滤系统，阻隔了灰尘、颗粒物、有害气体、细菌等，起到进一步净化空气的作用。谢谢！</p> <p>26、国家正积极推进“双碳”目标，对公司的影响是正面的还是负面的？</p> <p>答：您好，对公司的影响是正面的。公司产品主要功能是改善室内空气质量、提高建筑节能水平，本身就是环保、节能理念的践行，新风行业是国家在“双碳”目标下积极鼓励的产业之一。风幕机产品安装于门口起到隔断作用，可以减少常开门场所冷气或暖气的流失，新风交换机产品通过热回收装置，可以把冷热气体的能量进行交换，降低能耗。谢谢！</p> <p>27、华东和华中地区销售额同比均上升，而这两个地区上半年受疫情影响非常大，销售额反而上升是什么原因？</p> <p>答：您好，公司分别在江苏和河南设立子公司拿地建厂，且4月份公司变更了募集资金用途进行两地布局，提振了两个地区的经销商信心。克服上海疫情带来的种种困难，调配业务人员到无疫情的周边城市进行集中拓展，在做好疫情防护措施的前提下主动出击，取得了较好成绩，也为我们未来在其他地区克服疫情影响创造良好业绩积累了宝贵经验，提振了信心。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月2日