

中亿丰罗普斯金材料科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 18 日 (周五) 下午 15:00~17:00
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业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长宫长义 2、董事会秘书俞军 3、财务负责人程树英 4、独立董事朱雪珍 5、保荐代表人张衡 6、保荐代表人杨安宝
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">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说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问宫董，对于公司股价在二级市场的表现您如何看待？</p> <p>很多年来，公司股票价格始终都维持在跌破发行价的低位运行，这既不能给投资者带来信心和利益，也无法塑造一个阳光、积极、正面的企业形象。目前，从中央到地方，都提出了市值管理的目标，有企业回购，高管增持，员工持股计划等等。我想请问宫董，公司是如何看待这些情况的？ 是否有规划相应的举措来维持二</p>

级市场的良好表现。

您好，感谢您的关注。公司股价表现受行业竞争、市场环境及自身业务等因素影响，公司始终高度重视市值管理工作，积极提升股东回报，最近两年实施现金分红总额达到 3000 万元。公司将根据相关规则的要求，依法合规地开展市值管理工作，加强与投资者的沟通交流，增进投资者对公司价值的认知。未来，公司将立足主业，做好企业经营，增加公司的持续盈利能力，更好地回报股东。

2、2024 年经销模式的营业收入和营业利润占比有所下降，公司对此有何分析？未来在经销模式上将采取哪些策略来提升业绩？

您好，感谢您的关注。2024 年经销模式的营业收入同比下降 10.39%，主要受建筑和装修市场环境的影响，且经销商自身对外业务单一，因此在市场竞争中受影响较大。公司通过扩大工程渠道直销模式以降低经销模式带来的收入影响，整体收入和去年差不多持平。经销模式业务主要为铝合金建筑型材和成品门窗，未来在经销策略方面的举措主要有：1、市场开发：设立大区域负责人管理制度与属地业务服务制度；加大市场宣传力度，积极参加省市家博会等展会，加强与 B 端和 C 端客户的直接业务对接，以此提升品牌知名度和产品销量。2、客户管理：聚焦产品优化，对老产品进行改良升级，同时开发新品，以此增强产品的市场竞争力。制定严格的经销商准入制度，加大对优质代理商的扶持力度。3、新品研发：重点围绕“好房子、好材料、好工艺”展开工作，研发适用于城市更新领域老旧小区建筑外窗快速、低影响更换技术的相关产品。谢谢！

3、公司在经销模式上的市场拓展和客户管理方面有哪些创新举措？

您好，感谢您的关注！1、在建筑铝型材业务板块，公司将以苏州大本营为核心发力点，持续强化品牌建设，积极推动品牌入

库工作，致力于在苏州地区深耕细作，进一步做大做强。针对超一线城市、西南地区、华中地区以及长三角区域的不同市场特性，制定并实施差异化营销策略，精准对接市场需求。同时，积极谋划海外市场拓展，主动承接老挝、印尼、泰国等地区的成品门窗工程项目，逐步提升公司在国际市场的影响力与业务份额。

2、智能化施工业务方面，2025 年公司将加大市场开拓力度，以苏州为根基，深度辐射长三角地区，并逐步向全国布局，稳步提升苏州市外业务在整体业务中的占比，不断扩大市场版图。

3、检验检测业务着重落实外埠市场的开拓工作，加大对常熟、太仓、张家港、无锡、南通等地的营销投入，提升市场覆盖度与品牌知名度。积极建立与外部城市检测机构的合作关系，通过战略合作的方式，快速切入并获取当地市场业务，增强公司在检验检测领域的市场竞争力。

4、光伏边框业务聚焦服务大客户，深化与其在海外市场的配套合作，充分发挥公司产品优势，助力大客户在海外市场的业务拓展，实现双方互利共赢。

谢谢！

4、请问俞总，中亿丰科技与中亿丰数科在业务上是否构成一定的同业竞争，公司是否有计划将数科资产注入上市公司

您好，感谢您的关注。中亿丰科技主要从事智能化施工业务，是集设备采购、施工、安装、调试、试运行直至竣工交付使用，以及后期运维服务于一体的企业。中亿丰数科主要从事以数字孪生技术为核心的软硬件开发。业务方向不同，未构成同业竞争。目前暂无并购数科资产的计划。谢谢！

5、尊敬的宫董事长您好：从财报上看罗普斯金公司现在还有价值几个亿的现金和理财产品，公司是否考虑过兼并收购优质企业或项目来增强或拓宽公司的盈利能力和发展空间？ 如有此打算，是否还是局限于铝合金相关产业？ 谢谢！

您好，感谢您的关注。公司财务结构稳健，未来将坚守主业，

	<p>在营销规划、产品创新、业务重心布局、组织管控等方面稳健前行，同时也在寻求第二增长曲线，从而增加公司的盈利能力。谢谢！</p> <p>6、建筑型材业务营收同比下降 2.59%，公司认为主要受到市场竞争或行业需求变化的影响，针对这一现状，有什么应对策略？</p> <p>您好，感谢您的关注！面对建筑型材业务营收下滑，我们主要从两方面着手。一方面，在客户上下功夫，调整客户结构，加大对优质客户的开发和维护力度，减少与信用风险高、订单质量差的客户合作。另一方面，在产品力上下功夫，加强产品研发，推出更符合市场需求的新型建筑型材产品，优化公司产品清单；内部管理上提升产品的生产效率，降低产品的生产成本，提升产品的附加值，从而增强在市场竞争中的优势。谢谢！</p> <p>7、公司在 2024 年实施了哪些具体的资产结构优化措施？这些措施对公司的财务状况和运营效率产生了哪些积极影响？</p> <p>您好，感谢您的关注。2024 年资产结构优化措施如下：1、收回中亿丰科技剩余 20% 的少数股权，实现对其 100% 控股，进一步强化在该领域的主导权和掌控力，增加公司的利润额；2、方正检测搭建完成员工持股平台，并积极开展新三板挂牌申报工作，为企业拓展融资渠道；3、完成子公司天津建筑 100% 股权转让事宜，处置不盈利资产，及时回笼现金，增加公司的流动资金。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-04-18