

证券代码：301227

证券简称：森鹰窗业

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他_____ ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 22 日 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、森鹰窗业 董事长边书平 2、森鹰窗业 独立董事董嘉鹏 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	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q1：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？ 谢谢。 A：尊敬的投资者，您好！公司主要从事定制化节能铝包木窗研发、设计、生产及销售，在核心技术、生产工艺、营销网络等方面具有较强的竞争力。未来，公司将持续秉承“质量为根、服务为本”的经营理念，并通过不断的研发和设计创新、营销模式的完善以及服务水平的改进来提高企业核心竞争力，具体如下：1、提升产品认知度及品牌知名度，实施“多品类、大单品、全场景、全渠道”销售策略，构建“线上引流推广、线下门店体验及多场景获客”的协

同体系，同时，积极拓展海外市场，布局发展国际营销网络；2、加速渠道转型，以“加密”和“下沉”为导向，完善多元化经销体系，全面加速全国终端门店布局，有序推进部分重点城市及重点商圈店面的旗舰化运营；3、推进募投项目建设，重点提升中空玻璃、窗用集成材和外铝板框等配套供应链产能和工艺水平，提高原材料自给率及生产效率，进一步降低成本；4、以创新驱动，全面推进技术升级，增加研发投入力度，形成可持续的技术创新及新产品开发机制，不断推出更具性价比的迭代型号产品，以满足市场需求；5、持续完善人才引进，不断创新激励及考核机制，不断增强公司核心竞争优势。

Q2：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

A：尊敬的投资者，您好！目前，我国节能窗行业的竞争格局正在伴随房地产及消费市场变化而加速重塑，严峻的外部市场环境带来诸多挑战，同时也孕育着巨大机遇。在双碳战略不断夯实的背景下，窗产业将伴随建筑的绿色化、低碳化与节能化而转型；改善性住宅需求逐渐成为新房市场的关键支撑，“以旧换新”等存量房屋改造市场方兴未艾，市场潜力正不断被激发；高性能门窗产品的市场渗透和普及率尚较低，优质供给和确定的服务依然稀缺；相比于窗产业市场规模的绝对值，行业集中度还有巨大的提升空间，具备品牌、规模、技术优势的细分龙头企业，将有望占据更多市场份额。

Q3：2024 年公司营收和净利润均出现下滑，房地产市场下行和零售消费疲软对公司具体业务板块的影响程度如何量化？公司如何评估未来市场复苏的可能性及其对公司业绩的潜在影响？

A：尊敬的投资者，您好！2024 年度我国房地产市场整体处于深度调整阶段，窗产业也在经历“从增量到存量”的市场阵痛期，同时受房地产市场传导及家装预算压缩等影响，中高端门窗零售消费疲弱，竞争愈发激烈。在房地产和消费需求的双重抑制下，公司营业收入下降幅度较大，产能利用率不足导致单位成本上升，同时因市场竞争激烈单位售价有所调整，毛利率显著下降，净利润较上一年度由盈转亏。2024 年度，从销售模式上，大宗业务模式收入 2.77 亿元，同比下降 47.08%，毛利率同比下降 14.95%；经销商业模式收入 2.75 亿元，同比下降 31.45%，毛利率同比下降 15.09%。从

	产品类型上，节能铝包木窗收入 3.83 亿元，同比下降 51.53%，毛利率同比下降 14.32%；铝合金窗收入 1.46 亿元，同比增长 27.17%，毛利率同比下降 8.12%；幕墙及阳光房产品收入同比增长 7.27%，毛利率同比下滑 10.96%。整体而言，外部市场环境对公司大宗业务的影响相对较大，由于公司在大宗业务渠道主要销售铝包木窗产品，导致该产品销量下降幅度高于其他产品。目前严峻的外部市场环境给窗产业带来诸多挑战，同时也孕育着巨大机遇。在双碳战略不断夯实的背景下，窗产业将伴随建筑的绿色化、低碳化与节能化而转型；改善性住宅需求逐渐成为新房市场的关键支撑，“以旧换新”等存量房屋改造市场方兴未艾，市场潜力正不断被激发；高性能门窗产品的市场渗透和普及率尚较低，优质供给和确定的服务依然稀缺；相比于窗产业市场规模的绝对值，行业集中度还有巨大的提升空间，具备品牌、规模、技术优势的细分龙头企业，将有望占据更多市场份额。展望未来，我国房地产市场在经历了调整后，已逐步展现出稳步复苏的迹象。在政策的持续推动下，市场信心有所修复，需求和供给的预期也有所改善。公司将结合行业集中度提升、节能效率要求提高、存量市场需求加速及改善性住宅拉动等行业趋势，围绕“建筑洞口解决方案”定位，通过不断的研发和设计创新、营销模式的完善以及服务水平的改进来提高企业核心竞争力，形成品牌卓越、产品丰富和管理高效的竞争优势，不断提高公司的盈利能力和盈利质量。 Q4: 领导,您好!我来自四川大决策 请问公司 2024 年定增项目“哈尔滨年产 15 万平方米定制节能木窗建设项目”目前进展情况? A: 尊敬的投资者,您好!公司募集资金投资项目“哈尔滨年产 15 万平方米定制节能木窗建设项目”已经公司 2024 年第一次临时股东大会审议通过进行变更,原计划用于“哈尔滨年产 15 万平方米定制节能木窗建设项目”的募集资金(含已投入的募集资金)及公司前次变更用途后尚未决定用途的募集资金,将用于新项目“节能窗配套铝材板框产能提升项目”、“节能窗配套中空玻璃智能制造项目”的实施,差额部分公司以自有资金补足,变更后的新募集资金投资项目建设正按计划有序推进中,具体进展情况还请关注公司后续披露的相关公告。谢谢!
--	---

	Q5: 年报中提到公司核销了部分应收股利, 请问这些核销是否对公司财务状况产生了重大影响? 公司未来如何加强应收款项的管理? A: 尊敬的投资者, 您好! 公司暂未涉及应收股利核销。公司在 20 多年的经营发展中, 无论下游行业和市场环境如何变化, 对以房地产客户为主的大宗业务, 始终保持稳健的发展策略。在控制应收账款风险方面, 一是在投标或商务谈判前或过程中, 重点关注大宗业务客户的股东背景、资信情况、诉讼情况和行业排名等情况谨慎地评估客户信用风险。二是严格控制付款比例、付款进度、付款方式等条款。三是不断完善应收账款事先、事中和事后的全流程控制措施。四是相比于同行业公司, 采用较为谨慎的应收账款坏账准备政策, 例如对于账龄在 3 年以上的应收账款计提 100% 坏账损失, 对某些风险特征明显不同的应收账款进行单项计提等等。五是在将应收账款作为大宗业务条线相关部门和团队最重要的 KPI 考核指标。未来, 公司将持续加强应收账款及回款管理, 保障现金流安全。 Q6: 公司如何看待当前的市场竞争环境? A: 尊敬的投资者, 您好! 目前, 伴随房地产市场整体处于深度调整阶段, 我国窗产业也在经历“从增量到存量”的市场阵痛期, 同时受房地产市场传导及家装预算压缩等影响, 中高端门窗零售消费疲弱, 严峻的外部市场环境带来诸多挑战, 但同时也孕育着巨大机遇。在双碳战略不断夯实的背景下, 窗产业伴随建筑的绿色化、低碳化与节能化而转型, 将提升高性能门窗的应用场景; 改善性、高品质住宅占比持续提升对中高端门窗的需求拉动, “以旧换新”等存量房屋改造的市场潜力激发, 以及高性能定制门窗的市场渗透率提升, 节能窗有望受益于高性能优势, 迎来较好的发展机遇。整体而言, 节能窗行业正伴随着我国房地产市场的变化, 在挑战和机遇中继续保持较好的发展趋势。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 22 日