

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	由兴业证券组织的电话会议，参会人为兴业证券分析师孟杰、黄杨及 25 名机构投资者，机构投资者清单见附件。
时间	2022 年 11 月 27 日（下午）16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书邢友伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司未来如何开拓经销商，开拓的节奏如何？比如几年时间经销商能开拓到 400 家，经销商从哪来？</p> <p>A：公司以零售业务健康发展、收入实现为原则，不会追求绝对的数量，而是数量和质量的平衡。2016-2021 年末，经销商数量从 99 家增至 205 家，但是经销商渠道收入从 1.36 亿元增至 4.11 亿元，增加了 3 倍。因此，经销商数量增长的同时，也要保证单店的平均销售额，保证公司为经销商持续赋能和支持的能力。公司希望与经销商共同成长、发展，厂商共创、长期共赢，一起做好窗产业。在保证经销商质量的前提下，未来增加经销商门店数量的可选途径较多。一是经销商分裂：多级经销制度，深耕优势区域，覆盖销售区域，“1+N”模式；二是覆盖高经济增速区域：如尚未覆盖的，近五年 GDP 增速靠前的二、三线城市、百强县及县级市。三是经销商类型：根据不同经销商渠道和资源禀赋，独立运营单品类。四是网络渠道：结合年轻人、年轻家庭的消费习惯，不拘泥于实体门店，发展网络渠道，VR 展厅都是未来可以做的内容。</p> <p>Q2：经销商的平均提货额如何实现翻一番？对经销商的激励手段会有哪些变化？</p> <p>A：整体而言，目前经销商提货额仍存在很大提升空间，按照 2021 年数据测算，单个经销商平均提货额约 200 万，按客单值 10 万计算，每年仅服务 20 个客户，即 2 周达成一个客户。因此，提高客户成交效率、提高客单值是两个重要指标：在提</p>

