

SAYAS 森鹰

哈尔滨森鹰窗业股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路8号）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据贵所转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010404号）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为哈尔滨森鹰窗业股份有限公司（以下简称“森鹰窗业”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人（主承销商），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《哈尔滨森鹰窗业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1、关于毛利率	4
问题 2、关于会计调整事项	11
问题 3、关于业绩可持续性	15
问题 4、关于行业认定	24
问题 5、关于节能认证	30

问题 1、关于毛利率

根据申报材料，（1）2017 年 12 月，公司拟在上交所主板发行上市的申请被发审委否决。前次申报时，针对房地产商、装修装饰公司等客户，公司根据是否提供安装服务将销售模式分类为工程渠道和直销渠道；本次申报，发行人为更合理反映公司业务实质并参考同行业可比公司销售模式分类，将面向房地产商、装修装饰公司等客户群体的销售模式称之为“大宗业务模式”。（2）前次申报被否时，发行人经销商模式平均毛利率高于大宗业务模式毛利率 10 个百分点以上。但本次报告期趋势发生变化，各期大宗业务模式毛利率分别为 36.82%、39.46%、41.96%、32.06%，均高于经销商模式毛利率 33.59%、35.96%、36.55%、30.91%。对此，发行人说明，主要系大宗业务模式下单位成本相对较低所致。其中，前次报告期，公司经销商订单与大宗业务订单均由王岗厂区混线生产，并按产量分配直接人工成本及制造费用，未考虑经销商订单的生产工艺复杂程度。本次报告期，公司双城被动式厂房投入使用，经销商订单由王岗厂区转移至双城被动式厂房，直接人工及制造费用核算更加准确，直接体现了经销商订单生产复杂程度、定制化程度相对较高的特点，因此单位直接人工成本及单位制造费用有所增长。另外，本次报告期内公司平均人工成本增长，双城被动式厂房及新购置的机器加工设备导致折旧等制造费用增加。

请发行人：结合王岗厂区及双城厂区的固定资产与生产人员投入、产能利用等情况，补充说明厂房搬迁对公司不同销售模式下各类产品生产成本的影响，进一步说明报告期各期各类产品的成本归集的准确性、合理性以及“本次报告期内大宗业务模式毛利率高于经销商模式而前次报告期内工程渠道毛利率低于经销商渠道”这一变动趋势的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司不同销售模式下产品生产成本归集准确、合理

公司专注于节能铝包木窗产品的生产和销售，拥有多个节能铝包木窗产品系列，分别采用大宗业务模式和经销商模式将节能铝包木窗产品销售至房地产商和

终端消费者；同时，公司拥有较为完整的定制化生产线，用于生产节能铝包木窗产品。

前次报告期（2014-2016 年度），王岗厂区的房产、生产设备和生产人员均用于生产大宗业务订单和经销商订单，公司根据客户用窗时间需求、交付安排、生产季节性等，对大宗业务订单及经销商订单综合进行排产，同时生产大宗业务订单和经销商订单，以合理充分利用王岗厂区的生产线和生产人员。王岗厂区各月所产生的折旧等制造费用及生产人员薪酬归集至所生产的所有订单产品，并按面积分配至大宗业务订单产品和经销商订单产品，归集准确、合理。

公司双城被动式厂房产于 2017 年投入使用，2017-2020 年度，王岗厂区的房产、生产设备和生产人员仅用于生产大宗业务订单，所产生的折旧等制造费用及生产人员薪酬归集并分配至大宗业务订单产品；双城被动式厂房的房产、生产设备和生产人员则仅用于生产经销商订单，所产生的折旧等制造费用及生产人员薪酬归集并分配至经销商订单产品，归集准确、合理。

二、厂房搬迁对经销商模式下产品生产成本的影响

公司经销商订单在 2014-2016 年度在王岗厂区生产，自 2017 年起，经销商订单由王岗厂区搬迁至双城被动式厂房生产，王岗厂区不再生产经销商订单业务。厂房搬迁前后，公司经销商订单的生产成本中单位面积折旧费用及单位面积生产人员薪酬具体变动情况如下：

（一）经销商订单生产成本中固定资产折旧变动情况

前次报告期（2014-2016 年度）及本次报告期（2018-2020 年度），公司经销商订单的生产场所发生了变化，其中前次报告期，公司经销商订单均在王岗厂区生产；本次报告期，公司经销商订单均在双城被动式厂房生产。搬迁前后，公司经销商订单所投入的固定资产、折旧变动及与产量变动情况如下：

项目	本次报告期			前次报告期		
	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
固定资产原值(万元)	12,730.00	12,315.77	11,531.19	5,726.76	6,308.93	5,672.79
当期计提折旧额(万元)	782.39	755.35	660.39	418.78	381.39	346.41

产能（万m ² ）	15.00	15.00	15.00	25.00	25.00	25.00
经销商业产量（万m ² ）	15.36	16.57	15.09	7.98	4.32	5.46
单位面积折旧费用（元）	50.94	45.57	43.77	16.51	17.18	14.87

注：1、前次报告期，由于公司经销商订单和大宗业务订单均在王岗厂区生产，相关固定资产无法明确区分，因此上表所列示的固定资产原值、当期计提折旧额和单位面积折旧费用均按照王岗厂区全部的固定资产情况进行列示和测算。

2、前次报告期列示的产能为王岗厂区的整体产能，本次报告期列示的产能为专门用于经销商订单的双城被动式厂房的产能。

前次报告期，即经销商订单在王岗厂区生产期间，公司生产单位面积的经销商订单产品折旧费用分别为 14.87 元/m²、17.18 元/m²和 16.51 元/m²；本次报告期，即经销商订单在双城被动式厂房生产期间，公司生产单位面积的经销商订单产品折旧费用分别为 43.77 元/m²、45.57 元/m²和 50.94 元/m²。

搬迁后，本次报告期较前次报告期，公司经销商订单的单位面积折旧费用增长相对较大，主要原因系，王岗厂区属于多年老厂房，厂房和设备本身账面原值及当期计提折旧相对较低；搬迁后的双城被动式厂房为满足经销商订单智能化柔性制造和个性化生产需要，相关设备投入较大，且厂房造价较高，因而双城被动式厂房生产单位面积经销商订单产品折旧费用相对较高。

（二）经销商订单生产成本中生产人员薪酬变动情况

前次报告期及本次报告期，公司经销商订单所投入的生产人员薪酬及与产量变动情况如下：

项目	本次报告期			前次报告期		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
生产人员薪酬（万元）	2,181.19	2,195.45	2,141.25	765.91	368.32	444.68
产能（万m ² ）	15.00	15.00	15.00	25.00	25.00	25.00
经销商业产量（万m ² ）	15.36	16.57	15.09	7.98	4.32	5.46
单位面积生产人员薪酬（元/m ² ）	142.01	132.46	141.92	95.97	85.30	81.38

前次报告期，即经销商订单在王岗厂区生产期间，公司生产单位面积的经销商订单产品生产人员薪酬分别为 81.38 元/m²、85.30 元/m²和 95.97 元/m²；本次报告期，即经销商订单在双城被动式厂房生产期间，公司生产单位面积的经销商订单产品生产人员薪酬分别为 141.92 元/m²、132.46 元/m²和 142.01 元/m²。

搬迁后，本次报告期较前次报告期，公司经销商订单的单位面积生产人员薪酬增长相对较大，主要原因系，一方面，经销商订单搬迁至双城被动式厂房后，为提升产品竞争力，公司提高了经销商订单的生产工艺和标准，如增加打磨精细程度及遍数和喷漆的遍数及厚度等；另一方面，经销商订单在双城被动式厂房生产后生产人员薪酬核算更加准确，直接体现了经销商订单的生产工艺复杂程度、定制化程度相对较高的特点，因而经销商订单的单位面积生产人员薪酬增长相对较大。

三、厂房搬迁对大宗业务模式下产品生产成本的影响

公司大宗业务订单在 2014-2020 年度均在王岗厂区生产，搬迁前后，公司大宗业务订单的生产成本中单位面积折旧费用及单位面积生产人员薪酬具体变动情况如下：

（一）大宗业务订单生产成本中固定资产折旧变动情况

前次报告期（2014-2016 年度）及本次报告期（2018-2020 年度），公司在王岗厂区所生产的大宗业务订单所投入的固定资产、折旧变动及与产量变动情况如下：

项目	本次报告期			前次报告期		
	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
固定资产原值（万元）	6,372.50	6,195.26	5,854.64	5,726.76	6,308.93	5,672.79
当期计提折旧额（万元）	359.80	363.07	354.96	418.78	381.39	346.41
产能（万m ² ）	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
大宗业务产量（万m ² ）	26.44	28.43	24.58	17.39	17.88	17.83
单位面积折旧费用（元）	13.61	12.77	14.44	16.51	17.18	14.87

注：1、前次报告期公司王岗厂区部分产能用于生产经销商订单，本次报告期公司王岗厂区全部产能用于生产大宗业务订单，不再用于生产经销商订单。

2、单位面积折旧费用测算时，本次报告期按照大宗业务产量进行测算，前次报告期按照王岗厂区全部产量进行测算。

前次报告期，公司生产单位面积的大宗业务订单产品折旧费用分别为 14.87 元/m²、17.18 元/m²和 16.51 元/m²；本次报告期，公司生产单位面积的大宗业务订单产品折旧费用分别为 14.44 元/m²、12.77 元/m²和 13.61 元/m²。

搬迁后，本次报告期较前次报告期，公司大宗业务订单的单位面积折旧费用整体略有下降，主要原因系，大宗业务订单具有单个订单规模较大、便于进行大批量生产、生产效率较高等特点，本次报告期内，王岗厂区专用于生产大宗业务订单，王岗厂区生产效率提升，王岗厂区产量有所增长，同时由于王岗厂区固定资产规模保持相对稳定，因而大宗业务订单的单位面积折旧费用较前次报告期整体略有下降。

（二）大宗业务订单生产成本中生产人员薪酬变动情况

前次报告期及本次报告期，公司在王岗厂区所生产的大宗业务订单所投入的生产人员薪酬变动及与产量变动情况如下：

项目	本次报告期			前次报告期		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
生产人员薪酬（万元）	2,171.41	2,340.19	1,958.29	1,668.49	1,524.86	1,450.96
产能（万m ² ）	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
大宗业务产量（万m ² ）	26.44	28.43	24.58	17.39	17.88	17.83
单位面积生产人员薪酬（元/m ² ）	82.12	82.32	79.68	95.97	85.30	81.38

前次报告期，公司生产单位面积的大宗业务订单产品生产人员薪酬分别为 81.38 元/m²、85.30 元/m²和 95.97 元/m²；本次报告期，公司生产单位面积的大宗业务订单产品生产人员薪酬分别为 79.68 元/m²、82.32 元/m²和 82.12 元/m²。

搬迁后，本次报告期较前次报告期，公司大宗业务订单的单位面积生产人员薪酬整体略有下降，主要原因系，本次报告期，王岗厂区专用于生产大宗业务订单后，基于大宗业务单个订单规模较大、便于进行大批量生产、生产效率较高等特点，公司大宗业务生产效率提升，因而大宗业务订单的生产成本中单位面积生产人员薪酬整体略有下降。

综上所述，本次报告期（2018-2020 年度），公司大宗业务订单均在王岗厂区生产，经销商订单均在双城被动式厂房生产，对应的固定资产折旧及生产人员薪酬等生产成本分别归集，归集准确、合理。搬迁前后，公司经销商业务订单和大宗业务订单产品的单位面积折旧费用及生产人员薪酬变动情况具有合理性。

四、“本次报告期内大宗业务模式毛利率高于经销商模式而前次报告期内

工程渠道毛利率低于经销商渠道”这一变动趋势的合理性

前次报告期及本次报告期，公司不同销售模式下毛利率对比情况如下表：

单位：元/m²

项目		本次报告期			前次报告期		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
大宗业务模式	单位售价	1,731.54	1,760.04	1,645.71	1,514.54	1,456.59	1,528.99
	单位成本	1,004.92	1,065.57	1,039.81	987.79	966.02	1,029.02
	毛利率	41.96%	39.46%	36.82%	34.78%	33.68%	32.70%
经销商模式	单位售价	1,793.92	1,785.94	1,743.41	1,770.07	1,714.34	1,709.64
	单位成本	1,138.31	1,143.78	1,157.77	917.90	928.37	971.36
	毛利率	36.55%	35.96%	33.59%	48.14%	45.85%	43.18%

对于大宗业务模式，与前次报告期相比，公司本次报告期大宗业务订单产品结构发生了较大变化，售价及毛利率相对较高的 P120 系列产品销售占比大幅提高，使得大宗业务模式售价有所增长；同时，公司产业链的完善，中空玻璃自产产量的增加也一定程度上降低了大宗业务的成本。上述原因导致大宗业务模式毛利率整体呈现上升趋势。

对于经销商模式，与前次报告期相比，公司本次报告期经销商订单产品售价没有发生较大变化，但由于厂区搬迁和生产工艺及标准改进，导致折旧等制造费用分摊相较于前次报告期大幅增加，直接人工亦有所上升。上述原因导致经销商模式毛利率整体呈现下降趋势。

综上所述，上述原因导致两销售模式下单位售价及单位成本呈现不同的变动趋势，进而使得本次报告期大宗业务模式和经销商模式毛利率较前次报告期出现反向变动，具有合理性。

五、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构实施了以下核查程序：

1、实地查看发行人生产经营场所，了解发行人不同生产厂区的生产情况；

2、访谈发行人管理层，了解发行人生产工艺和生产流程、成本核算方法及与生产相关内部控制，并对相关内部控制的有效性进行测试；

3、获取王岗厂区及双城被动式厂房的生产人员名册、薪酬计提与发放明细表及考勤记录，抽查不同厂区的生产人员薪酬计提的记账凭证及生产成本归集的记账凭证，核查不同厂区的生产人员薪酬是否归集至对应的大宗业务生产订单或经销商业务订单；

4、获取王岗厂区及双城被动式厂房的房产及生产设备清单及折旧明细表，抽查不同厂区的折旧费用计提的记账凭证及生产成本-制造费用-折旧费用归集的记账凭证，核查不同厂区的折旧费用是否归集至对应的大宗业务生产订单或经销商业务订单；

5、获取公司与产能相关的投资项目备案文件，了解公司产能数据情况；结合王岗厂区及双城被动式厂房的产量、固定资产投入和生产人员投入，分析发行人王岗厂区生产单位面积大宗业务订单产品折旧费用及生产人员薪酬，并与双城被动式厂房生产单位面积经销商业务订单产品进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、本次报告期（2018-2020 年度），发行人大宗业务订单均在王岗厂区生产，经销商订单均在双城被动式厂房生产，对应的固定资产折旧及生产人员薪酬等生产成本分别归集，归集准确、合理。搬迁前后，发行人经销商业务订单和大宗业务订单产品的单位面积折旧费用及生产人员薪酬变动情况具有合理性；

2、发行人 2018-2020 年度大宗业务模式和经销商模式毛利率较前次报告期出现反向变动，具有合理性。

问题 2、关于会计调整事项

根据申报材料，（1）发行人前次首次申报报告期为 2012-2015 年 6 月；发审委对发行人前次首次公开发行申请审核时，发行人报告期更新为 2014-2017 年 6 月；发行人本次首次申报材料的报告期为 2017-2020 年 6 月；本次申报材料与前次申报材料报告期存在 2017 年上半年部分重合期间。（2）发行人说明，公司调整了应收账款坏账准备计提比例并根据调整后的应收账款及应收账款坏账准备计提比例重新厘定坏账准备，调减 2017 年期初未分配利润 2,246.36 万元。

请发行人：补充说明上述会计调整事项的具体情况、是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充说明上述会计调整事项的具体情况是否符合《企业会计准则》的规定

公司本次申报时将应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正处理并追溯重述，不符合《企业会计准则》的相关规定，应当将其作为会计估计变更并采用未来适用法。公司应收账款坏账准备计提比例调整具体情况，及作为会计估计变更对公司财务数据的影响如下：

（一）为充分反映应收账款信用风险，公司调整了应收账款坏账准备计提比例

前次申报被否后，为了更加真实、客观地反映公司的财务状况以及经营成果，使公司的应收债权更接近于公司回收情况和风险状况，公司在结合历年客户回款的安全性、客户构成、资产规模等公司实际经营情况，以及以往应收款项坏账核销情况的基础上，对应收账款信用风险进行了重新评估，同时参考同行业可比公司的应收款项坏账准备计提比例，调整了应收账款坏账准备计提比例。公司调整前后的应收账款坏账准备计提比例对比情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

调整后计提比例	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
调整前计提比例	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%

公司曾于2018年4月24日召开的第七届董事会第六次会议对上述应收账款坏账准备计提比例调整进行审议，将其作为会计估计变更，并采用未来适用法执行。

（二）本次首次申报时，公司应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正处理并追溯重述，不符合《企业会计准则》的相关规定

公司本次首次申报报告期为2017-2020年6月，为更真实、客观地反映公司财务状况和经营成果，以及保持报告期内财务数据的可比性，公司将上述应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正处理，并将累计影响数追溯重述至2017年期初。公司2021年3月9日召开的第八届董事会第三次会议审议通过《关于确认应收款项坏账准备计提比例变更事项为前期差错更正的议案》，补充确认上述应收款项坏账准备计提比例调整属于前期差错更正。

但上述将应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正处理并追溯重述不符合《企业会计准则》及相关监管问答的相关规定。《企业会计准则》及相关监管问答的相关规定具体如下：

项目		具体规定
企业会计准则	会计估计变更	1、企业据以进行估计的基础发生了变化，或者由于取得新信息、积累更多经验以及后来的发展变化，可能需要对会计估计进行修订。会计估计变更的依据应当真实、可靠。 2、会计估计变更，是指由于资产和负债的当前状况及预期经济利益和义务发生了变化，从而对资产或负债的账面价值或者资产的定期消耗金额进行调整。
	前期差错更正	1、前期差错是指由于没有运用或错误运用编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息或前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息，导致对前期财务报表造成省略漏或错报。 2、前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。
《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》（2010年第1期）		问题2：上市公司在何种情况下可以认定前期会计估计发生差错，需要按照《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和差错更正》进行处理？ 解答：会计估计，指企业对结果不确定的交易或者事项以最近可利用的信息为基础所作的判断。尽管会计估计所涉及的交易和事项具有内在的不确定性，但如果上市公司在进行会计估计时，已经充分考虑和合理利用了当时所获得的各方面信息，一般不存在会计估计差错。例如由于上市公司据以进行估计的基础发生了变化，或者由于取得新信息、积累更多经验以及后来的发展变化，可能需要对会计估计进行修订，这种修订不属于前期会计差错。只有上市公司能够提供确凿证据表明由于重大人为过失或舞弊等原因，并未合理使用编报前期报表时已经或能够取得的可靠信息做出会计估计，导致前期会计估计结果未恰当反映当时的情况，应按照《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和差错更正》进行前期差错更正，其他情况下会计估计变更及影响应采用未来适用法进行会计处理。
《上市公司执行企业会计准则监		问题1：上市公司在何种情况下可以认定前期会计估计发生差错，并追溯调整前期报表？ 解答：根据《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》（2010年第1期，总第4期），不应

管问题解答》 (2013 年第 1 期)	简单将会计估计与实际结果对比认定存在差错。只有在上市公司能够提供确凿证据，表明由于重大人为过失或舞弊等原因，未能合理使用前期报表编报时已经存在且能够取得的可靠信息，导致前期会计估计结果未恰当反映当时情况，才能认定前期会计估计存在差错。前期会计估计存在差错，并不必然进行追溯调整，只有当上市公司确定相关因素导致会计估计差错累计影响数切实可行且该差错重要时，才采用追溯重述法调整前期报表，否则应采用未来适用法。
-------------------------	---

由上可知，根据《企业会计准则》，公司对应收账款坏账准备计提比例的调整系“由于取得新信息、积累更多经验以及后来的发展变化”而进行的会计估计变更，并非《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》（2010 年第 1 期及 2013 年第 1 期）所载明的“由于重大人为过失或舞弊等原因，并未合理使用编报前期报表时已经或能够取得的可靠信息做出会计估计，导致前期会计估计结果未恰当反映当时的情况”的“前期会计估计发生差错”。

因此，本次首次申报时，公司应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正处理并追溯重述，不符合《企业会计准则》的相关规定，应当将其作为会计估计变更，并根据《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》（2011 年第 2 期）相关规定，自 2018 年 1 月 1 日起采用未来适用法执行。

（三）应收账款坏账准备计提比例调整作为会计估计变更对公司财务数据的影响

根据《企业会计准则》及《上市公司执行企业会计准则监管问题解答》（2011 年第 2 期）相关规定，公司调整后的应收账款坏账准备计提比例自 2018 年 1 月 1 日起采用未来适用法执行。

由于公司本次首次申报报告期为 2017-2020 年 6 月，因此，与作为前期差错更正处理并追溯重述相比，作为会计估计变更并自 2018 年 1 月 1 日起未来适用的应收账款坏账准备计提比例调整影响公司 2017 年度及 2018 年度财务数据，不影响 2018 年末及以后期间的财务数据，具体数据如下：

单位：万元

项目	会计估计变更/ 未来适用法	前期差错更正/ 追溯重述法	差额
2017 年 1 月 1 日净资产	50,283.89	48,464.12	1,819.77
2017 年度净利润	5,662.94	6,107.41	-444.47
2017 年 12 月 31 日净资产	48,836.84	47,461.53	1,375.31
2018 年度净利润	4,602.23	5,977.53	-1,375.31

2018 年 12 月 31 日净资产	53,439.06	53,439.06	-
---------------------	-----------	-----------	---

由上可知，应收账款坏账准备计提比例调整作为会计估计变更后，公司 2017 年度及 2018 年度净利润分别为 5,662.94 万元和 4,602.23 万元，公司 2019 年度的净利润仍为 7,586.28 万元，公司仍满足本次首次申报时所选择的“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”上市标准。

公司 2022 年 6 月 16 日召开的第八届董事会第八次会议，审议补充确认上述应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正处理，不符合《企业会计准则》，应作为会计估计变更处理，并追溯调整 2017 及 2018 年度财务数据事项。

综上所述，公司本次首次申报时将应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正并追溯重述，不符合《企业会计准则》的相关规定，应当将其作为会计估计变更并采用未来适用法。应收账款坏账准备计提比例调整作为会计估计变更后，公司仍满足本次首次申报时所选择的上市标准。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构实施了以下核查程序：

1、获取并查看发行人与调整应收账款坏账准备计提比例的相关董事会决议，了解变更事项、原因、过程等；

2、结合本次申报材料，了解并分析发行人应收账款坏账准备计提比例调整在本次申报时的具体执行情况；分析发行人应收账款坏账准备计提比例调整及执行是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人本次首次申报时将应收账款坏账准备计提比例调整作为前期差错更正并追溯重述，不符合《企业会计准则》的相关规定，应当将其作为会计估计变更并采用未来适用法。应收账款坏账准备计提比例调整作为会计估计变更后，发行人仍满足本次首次申报时所选择的上市标准。

问题 3、关于业绩可持续性

请发行人结合自身及下游行业政策变化、下游行业发展状况及自身行业竞争格局、在手订单执行情况、新订单获取情况、预收款和期后回款情况等补充说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化，是否存在业绩大幅下滑风险。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、报告期内，公司经营业绩呈现上升趋势，经营活动现金流量稳健，预收账款稳定；公司加强应收账款回款管理，应收账款质量逐步提升；公司在手订单充足，成长性较好

（一）报告期内，公司资产和业务规模呈快速增长趋势

报告期内，公司主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
资产总额	139,144.11	122,620.59	106,423.88
归属于母公司所有者权益	85,620.13	72,775.01	61,025.34
项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	95,662.67	83,653.46	72,836.80
归属于母公司所有者的净利润	12,845.12	12,701.69	7,586.28

经过多年的经营积累，公司在节能铝包木窗行业已建立良好的品牌形象和市场知名度，具有较高的成长性。报告期内，公司资产和业务规模整体呈现快速增长趋势，公司营业收入由 2019 年度的 72,836.80 万元增长至 2021 年的 95,662.67 万元，年均复合增长率达 14.60%；归属于母公司所有者的净利润由 2019 年度的 7,586.28 万元增长至 2021 年的 12,845.12 万元，年均复合增长率达 30.12%，盈利能力和盈利水平持续提升。

（二）报告期内，公司经营活动现金流量稳健、预收账款稳定；公司加强应收账款回款管理，应收账款质量逐步提升

报告期内，公司经营活动产生的现金流量稳健、预收账款整体稳定，公司加强应收账款回款管理，应收账款质量逐步提升，具体如下：

1、报告期内，公司经营活动产生的现金流量稳健

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经营活动产生的现金流量净额	21,995.09	14,436.68	14,749.75
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	107,056.87	82,431.97	81,962.83

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 14,749.75 万元、14,436.68 万元和 21,995.09 万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金分别为 81,962.83 万元、82,431.97 万元和 107,056.87 万元，公司销售回款情况良好，经营活动现金流量稳健。

2、公司加强应收账款回款管理，应收账款质量逐步提升

报告期内，公司不断加强应收账款回款管理，应收账款质量逐步提升，具体如下：

单位：万元

项目	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度
应收账款余额①	34,466.23	35,888.92	30,767.35
营业收入	95,662.67	83,653.46	72,836.80
应收账款余额/营业收入	36.03%	42.90%	42.24%
应收账款周转率	2.72	2.51	2.49
截至 2022 年 4 月末应收账款期后回款金额②	5,386.33	22,047.36	25,134.48
回款比例③=②/①	15.63%	61.43%	81.69%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 30,767.35 万元、35,888.92 万元和 34,466.23 万元，随营业收入规模的增加而增长；应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 42.24%、42.90%和 36.03%，整体呈现下降趋势。报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.49、2.51 和 2.72，应收账款周转速度整体逐步提升。

截至 2022 年 4 月末，公司报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 25,134.48 万元、22,047.36 万元和 5,386.33 万元，回款比例分别为 81.69%、61.43% 和 15.63%。由于大宗业务具有单个客户销售金额相对较大、产品分批发货并安装、付款审批手续复杂、项目合同执行周期长等特点，且需留存一定比例的质保金，因此，公司应收账款回款周期相对较长。公司已根据坏账准备计提政策对尚未回款金额计提坏账准备，并持续跟踪大宗业务客户经营情况，加强应收账款催收。同时，在相近的回款统计时长情形下，公司应收账款期后回款比例与同行业可比公司相比不存在较大差异，具体如下：

项目		2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
王力安防	截至 2020 年 7 月 31 日	35.33%	63.34%	81.83%
	回款统计时长	7 个月	1 年 7 个月	2 年 7 个月
江山欧派	截至 2020 年 12 月 31 日	83.19%	87.89%	94.23%
	回款统计时长	1 年	2 年	3 年
项目		2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
森鹰窗业	截至 2022 年 4 月 30 日	15.63%	61.43%	81.69%
	回款统计时长	4 个月	1 年 4 个月	2 年 4 个月

注：其他同行业可比公司顶固集创、欧派家居及梦天家居未在其年度报告或招股说明书中披露应收账款期后回款情况。

由上表可知，在相近的回款统计时长情形下，公司应收账款期后回款比例与同行业可比公司王力安防不存在较大差异；江山欧派应收账款期后回款比例相对较高主要原因为，一方面回款统计时长相对较长，另一方面江山欧派客户回款方式中存在一定比例的商业承兑汇票。

综上，报告期内，公司不断加强应收账款回款管理，应收账款占营业收入比例整体呈现下降趋势，应收账款周转速度整体逐步提升；应收账款回款正常，期后回款良好，与同行业可比公司不存在较大差异，公司应收账款质量逐步提升。

3、报告期各期末，公司预收账款整体稳定

报告期各期末，公司预收账款整体稳定，具体如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
----	------------	------------	------------

预收账款余额		16,845.87	13,767.86	16,281.06
其中：经销业务	预收账款余额	9,666.99	6,142.86	5,726.13
	预收账款余额/对应经销业务订单金额	103.07%	83.85%	83.36%
大宗业务	预收账款余额	7,178.88	7,625.00	10,554.93
	预收账款余额/对应大宗业务合同金额比例	16.02%	14.49%	17.21%

报告期各期末，公司预收账款金额分别为 16,281.06 万元、13,767.86 万元和 16,845.87 万元，整体较为稳定。

报告期内，公司保持一贯的信用政策，对经销业务采取发货前收到全部货款政策，经销业务预收账款余额占对应经销业务订单的比例分别为 83.36%、83.85%和 103.07%，保持较高比例。对大宗业务，公司在开拓大宗业务客户时坚持以控制回款风险为目标，重点关注大宗业务客户的股东背景、资信情况、诉讼情况、行业排名情况等，在投标或商务谈判时一般要求有预付款等节点，报告期各期末，公司大宗业务预收账款余额占对应大宗业务合同金额比例分别为 17.21%、14.49%和 16.02%，整体呈现较为稳定的状态。

（三）公司在手订单充足，执行情况良好；具备持续获取新订单的竞争优势，业务具有可持续性

截至 2022 年 4 月末，公司在手订单执行情况如下：

单位：万元

项目		金额
待执行的订单		55,264.33
正在执行的订单	已投产	1,545.72
	待发货	9,984.43
	已发货	1,170.19
在手订单合计		67,964.67
2022 年 1-4 月新签订单		10,951.25
2021 年 1-4 月新签订单		13,066.65

截至 2022 年 4 月末，公司在手订单金额合计 67,964.67 万元，公司在手订单充裕，业务拓展情况良好，公司在手订单执行状态整体正常。但“三道红线”“两集中”等房地产投融资调控政策对公司大宗业务开展产生了一定的不利影响，

2022 年 1-4 月，公司新签订单金额为 10,951.25 万元，较 2021 年 1-4 月新签订单 13,066.65 万元有所下降。

但公司节能铝包木窗的节能、隔音、美观等竞争优势以及建筑节能环保、改善性住房需求等政策，能够在一定程度上对冲“三道红线”“两集中”等房地产行业调控政策对公司大宗业务拓展的不利影响。同时，目前房地产行业调控政策亦逐步优化和完善，国内房地产市场进入平稳健康发展的新周期，房地产调控政策调整对公司业务拓展的不利影响将逐渐减弱、消融。

未来，公司将紧跟节能建筑及改善性住房需求等行业发展趋势，持续定位高品质节能美窗，注重研发投入和品牌建设，巩固在核心技术、生产工艺、市场认可度、大规模定制化生产等方面的竞争优势，以持续获取新订单。

综上，公司在手订单充裕，业务拓展情况良好，公司在手订单执行状态整体正常；公司具备持续获取新订单的能力，未来业务开展具有可持续性。

综上所述，报告期内，公司主营业务和经营业绩保持了良好的发展态势，盈利能力和盈利水平持续提升，经营活动现金流量稳健，各期末预收账款稳定，应收账款质量逐步提升，在手订单充裕，具备持续获取新订单的能力。公司未来业务开展具有可持续性，持续经营能力未发生重大不利变化，不存在业绩大幅下滑风险。

二、节能环保、“房住不炒”等政策的实施支持公司自身及下游行业发展，公司未来成长空间广阔

（一）国家建筑节能环保政策频发，支持发行人所属节能铝包木窗行业发展

随着中国经济的持续快速发展，城市化进程和工业化进程的不断增加，能耗问题愈发凸显，国家对环保的重视程度也越来越高。

当前“节能环保产业”已是我国七大战略性新兴产业之首，随着“碳中和”等国家战略的实施，全国各地也陆续出台一系列的行业标准和规范，标志着我国建筑节能要求向更高水平迈进，同时也意味着建筑外窗行业需要进一步加快技术创新、提高性能才能符合严格的新标准。如北京市规划和自然资源委员会、北京

市市场监督管理局联合发布了《居住建筑节能设计标准》（2021 年 1 月 1 日起实施），率先将北京居住建筑节能率由 75%提升至 80%以上，大幅提高了建筑外窗的传热系数标准，要求外窗的传热系数 K 值不得超过 $1.1 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$ ，K 值越小，整窗保温能力越强，节能效果越好。

公司以高效保温隔热性能的节能铝包木窗作为主要产品，凭借多年的积累及研究，树立了良好的品牌形象，影响力广泛，产品认可度较高。公司曾参与住建部建筑工业行业产品标准《集成材木门窗》（JG/T464-2014）、北京市《居住建筑节能设计标准》（DB11/891-2020）、黑龙江省《被动式低能耗居住建筑设计标准》（DB23/T2277-2018）、河北省《被动式低能耗居住建筑节能设计标准》（DB13/T177-2015）、山东省《被动式超低能耗居住建筑节能设计标准》（DB37/T5074-2016）等多项行业标准的制定。

因此，在国家产业政策的积极支持下，节能铝包木窗行业景气度将逐渐升高。公司作为节能铝包木窗行业优质企业，也将获得持续稳定的发展。

（二）政策推动房地产行业持续、稳定、健康发展，发行人未来市场空间将进一步增加

公司所处节能铝包木窗行业与房地产行业息息相关，现阶段对公司各类业务开展和持续经营能力产生影响的房地产相关政策主要分为房地产投融资等调控政策、节能建筑及改善性住房需求等相关政策。

2020 年以来，在“稳中求进”的工作总基调下，我国房地产政策不断调整，稳健执行，相关部门坚持“房住不炒”的定位，积极稳妥实施房地产长效机制，不把房地产作为短期刺激经济的工具和手段，着力稳地价、稳房价、稳预期，积极防范潜在风险。自 2020 年 8 月“三道红线”等房地产投融资调控政策实施以来，公司新签订的大宗业务客户合同额有所减少，对公司的大宗业务开展产生了一定的不利影响，对经销业务开展影响较小。但房地产调控政策的核心目的在于控制房价的非理性增长，使房地产行业回归持续、稳定的发展道路，维护市场的平稳健康发展。2022 年 4 月，中共中央政治局会议再次重申“房住不炒”的定位，明确“支持各地从实际出发完善房地产政策，支持刚性和改善性住房需求，优化商品房预售资金监管，促进房地产市场平稳健康发展”，房地产调控政策不

断地优化和完善对发行人业务开展和持续经营能力的不良影响将逐渐消融。

同时，在“碳中和”“碳达峰”时代背景下，建筑业在节能减排的大环境下也开始逐渐探索新的绿色化建造方式。各地对被动式建筑推广力度的加强将促进房地产商将公司生产的节能铝包木窗作为其房地产项目用窗选择之一。另外，随着各省市频发政策以建立引导居民住房适度消费的长效机制，支持居民自住和改善性住房，公司节能铝包木窗产品因其具有较强的品牌影响力、认知度、良好的保温隔热性能，产品品质较高，更兼具有个性化定制、节能环保等属性，有助于房地产开发企业提升其开发的楼盘品质，政策的提出为发行人主营业务的可持续成长提供了保障。

因此，随着国家房地产调控政策逐步优化、完善，叠加绿色建筑对节能产品的需求以及改善性住宅需求的释放，发行人下游房地产行业的持续、稳定、健康发展，将为发行人未来市场创造稳定、持续的成长空间。

（三）公司所属行业属于充分市场竞争行业，市场化程度较高，公司属于业内领先的企业

节能窗行业属于充分市场竞争行业，市场化程度较高，市场主体较为分散，行业竞争较为激烈。随着我国城镇新建建筑执行节能强制性标准的提升，未来节能窗产品将成为市场主流。

根据《中国建筑金属结构》¹发布的数据²，我国节能窗行业新增市场需求从2012年的3.92亿平方米/年增长到2019年的4.63亿平方米/年，预计2020-2022年，我国节能窗行业每年新增市场需求将达到4.77亿平方米、4.92亿平方米、5.06亿平方米，公司所处行业未来市场空间广阔。

在节能窗方面，节能铝包木窗行业的竞争主要为与断桥铝合金窗、塑钢窗等其他节能窗产品的竞争。其中断桥铝合金窗、塑钢窗定位于中端市场，由于采用型材进行加工，成窗生产方式简单且灵活，市场主体较多且分散，产品定价更易于被市场接受。

¹《中国建筑金属结构》是由住建部主管、中国建筑金属结构协会主办，中国建筑金属结构杂志社编辑出版的国家级一级建筑综合性刊物。

²数据来源：潘冠军.中国节能窗行业市场研究[J].中国建筑金属结构,2020（07）:14-17。

节能铝包木窗产品主要定位于中高端市场，近几年来，行业开始涌现出规模较大、品牌美誉度较好的优势企业，行业集中度逐渐提升，优势企业占据的中高端市场形成了一定进入壁垒。公司多年深耕节能铝包木窗行业，具有较强的技术实力，产品综合性能表现优异，曾参与制定多项行业标准。公司拥有较为完整的定制化生产线、完善的营销网络及服务体系，积累了较强的品牌影响力和认知度，属于节能铝包木窗行业较为领先的企业。

综上，随着国家建筑节能环保政策的不断推出、国家房地产调控政策趋于完善，公司将迎来新的发展机遇。公司优异的研发和技术创新能力、不断提高的产品性能、大规模的定制化生产能力、良好的品牌形象与影响力、广泛覆盖的营销渠道、稳定的核心技术人员和经营管理团队将为公司业务持续拓展提供有力支持，为公司未来成长奠定了较好的基础。

未来，公司将根据市场因素及时调整发展战略，继续完善大宗业务及经销业务布局，优化生产管理，提高成本控制水平，并持续开展产品创新及技术研发，丰富产品结构，提升品牌价值，以满足新增的市场多样化的用窗需求。公司未来业务开展具有可持续性，持续经营能力未发生重大不利变化，不存在业绩大幅下滑风险。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构实施了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内经审计的财务报告、应收账款期后回款明细表、预收账款明细表等，了解并分析发行人报告期内盈利能力、盈利水平及预收账款和应收账款期后回款变动情况；获取发行人在手订单明细表，分析发行人未来业务开展的可持续性，及对持续经营能力的影响；

2、查阅行业研究报告、市场统计数据及国家房地产调控政策等行业相关资料，了解分析节能铝包木窗行业及房地产行业政策变化及发展状况，分析对发行人业务开展的影响，分析发行人持续经营能力是否发生重大不利变化，是否存在业绩大幅下滑风险；

3、针对行业政策变动及市场竞争情况，访谈发行人管理层，了解发行人对此采取的应对措施及未来发展战略。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人经营业绩保持了良好发展态势，盈利能力和盈利水平持续提升，经营活动现金流量稳健，各期末预收账款稳定，应收账款质量逐步提升，在手订单充裕，具备持续获取新订单的能力。同时，节能环保、“房住不炒”等政策的实施支持发行人自身所处行业及下游行业发展，发行人作为业内优质企业将获得持续稳定的发展。未来，发行人将根据市场因素及时调整发展战略，继续完善大宗业务及经销业务布局，优化生产管理，提高成本控制水平，并持续开展产品创新及技术研发，丰富产品结构，提升品牌价值。

发行人未来业务开展具有可持续性，持续经营能力未发生重大不利变化，不存在业绩大幅下滑风险。

问题 4、关于行业认定

请发行人补充说明生产加工具体过程、材料成本构成和可比公司行业分类情况，认定发行人属于“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”的依据及合理性。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、节能铝包木窗概念定义

公司专注于定制化节能铝包木窗研发、设计、生产及销售，公司节能铝包木窗截面图如下：



节能铝包木窗是指达到现行节能建筑设计标准的铝包木窗，是以木质集成材为主要材料组合而成的框、扇结构的门窗，以木型材为主要受力杆件，同时在门窗的（室）外侧包覆或连接了起保护、装饰作用的铝合金板框，属于节能环保、隔音降噪、美观实用的窗产品。

根据《GB/T 29734.1-2013 建筑用节能门窗第 1 部分 铝木复合门窗》，铝

木复合门窗按木型材和铝型材组合结构形式分别两类，其中：a 型是铝型材为主要受力杆件，b 型是木型材为主要受力杆件。公司节能铝包木窗属于“铝木复合门窗（b 型）”。

二、公司产品生产加工具体过程及材料成本构成

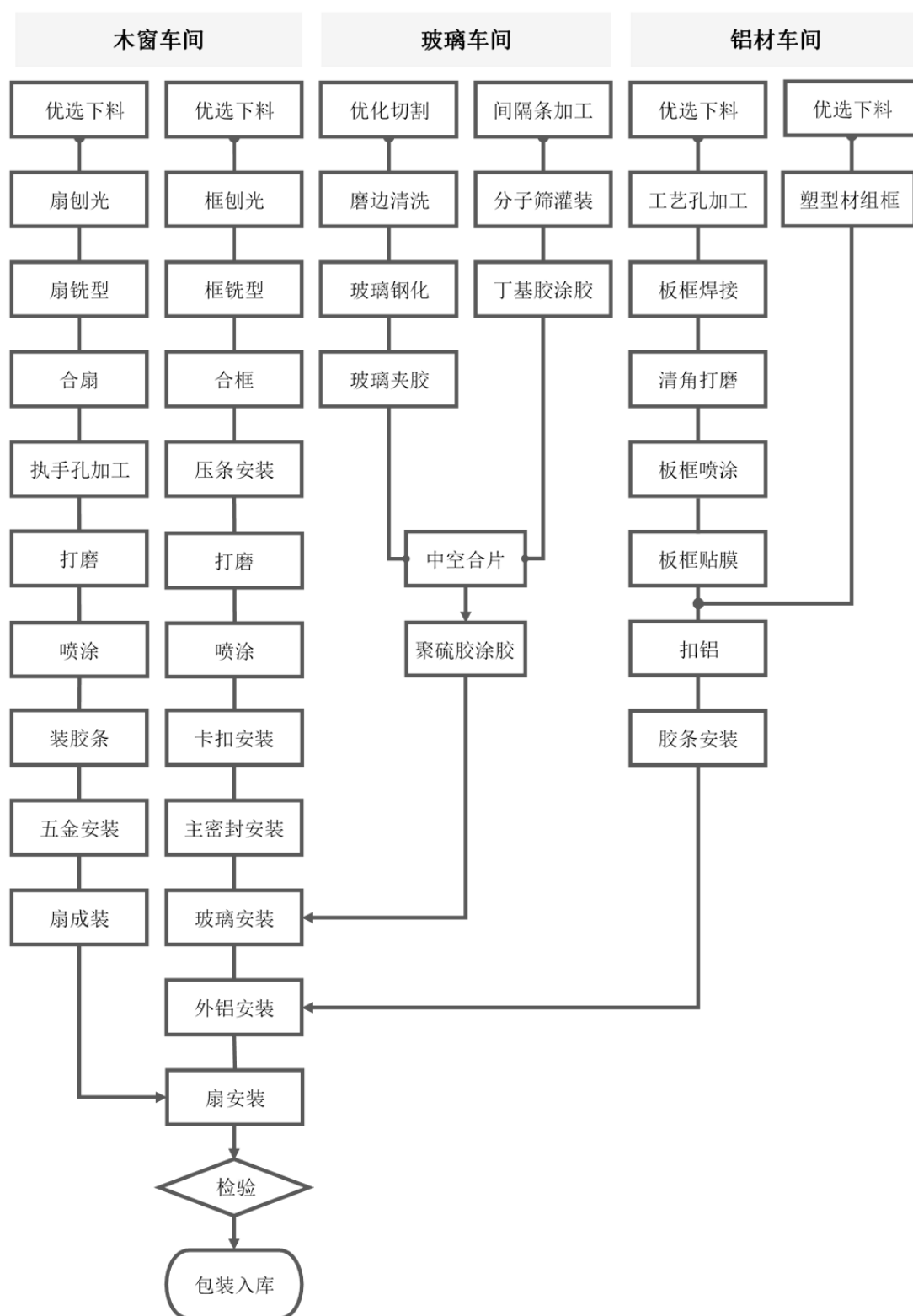
公司节能铝包木窗材料主要包括木材、玻璃、铝型材、五金等，各主要材料成本占材料成本比例如下：

项目	木材	玻璃	铝型材	五金	其他	合计
节能铝包木窗材料成本构成	30.18%	16.09%	13.63%	13.29%	26.81%	100.00%

注：占比=Σ（报告期各期单位面积成窗各材料成本/总材料成本）/3

公司节能铝包木窗是以木型材为主要材料组合而成的框、扇结构的门窗，单位面积成窗中木材成本占比为 30.18%。

公司生产加工过程包括对木材、玻璃及铝型材的加工，生产加工流程图如下：



公司节能铝包木窗以木型材为主要受力杆件，窗外侧包覆或连接铝型材板框，主要生产加工过程为对木型材（集成材）的加工，具体加工工序包括“选木材下料”、“对木材刨光及铣型”、“合成框（扇）”、“框（扇）打孔、打磨、喷涂”、“五金、卡扣及胶条安装等”。

上述工序完成后，将中空玻璃镶嵌至木质框（扇）体内，将铝型材板框包覆或连接到木质的框（扇）外侧，最后将框和扇组合形成节能铝包木窗成窗。

三、同行业可比公司行业分类情况

同行业可比公司行业分类情况如下：

公司名称	行业分类	主要产品	主要原材料
顶固集创	家具制造业（C21）	衣柜及配套家具、精品五金（含智能五金）、定制生态门	板材（含刨花板、中纤板、多层板及其他工艺板等）及实木材料（含原实木和定制实木板等）
江山欧派	家具制造业（C21）	实木复合门、夹板模压门及柜类	中纤板等各类板材
欧派家居	家具制造业（C21）	橱柜、衣柜、卫浴、木门等全屋定制类产品	刨花板、中纤板等各类板材
梦天家居	家具制造业（C21）	木门、墙板、柜类等定制化木质家具	板材类（包括集成材、板材、多层板、饰面板、中纤板等）
王力安防	金属制品业（C33）	钢质安全门、智能锁	钢材
森鹰窗业	木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）	节能铝包木窗	木材、玻璃、铝型材

顶固集创、江山欧派、欧派家居和梦天家居的行业分类为“家具制造业（C21）”，王力安防的行业分类为“金属制品业（C33）”，与公司的行业分类“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”存在差异，主要系产品和所使用的主要原材料存在差异所致。

《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）中关于“C20 木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业”、“家具制造业（C21）”和“金属制品业（C33）”的相关说明如下：

分类		说明
木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）	木质制品制造（C203）	指以木材为原料加工成建筑用木料和木材组件、木容器、软木制品及其他木制品的生产活动，但不包括“木质家具的制造”，其中细分类别包括“木门窗制造（C2032）”。
家具制造业（C21）	木质家具制造（C211）	指以天然木材和木质人造板为主要材料，配以其他辅料（如油漆、贴面材料、玻璃、五金配件等）制作各种家具的生产活动。
金属制品业（C33）	结构性金属制品制造（C331）	其中“金属门窗制造（C3312）”是指用金属材料（铝合金或其他金属）制作建筑物用门窗及类似品的生产活动。

顶固集创、江山欧派、欧派家居和梦天家居等公司的产品主要为衣柜、木门等，所使用原材料主要为刨花板、中纤板等各类板材，因此，根据上表中“家具制造业（C21）”之“木质家具制造（C211）”之说明“以天然木材和木质人造板为主要材料”，上述四家可比公司的行业分类为“家具制造业（C21）”。

王力安防的产品主要为钢质安全门、智能锁等，所使用原材料主要为钢材，因此，根据上表中“金属制品业（C33）”之“金属门窗制造（C3312）”说明“用金属材料（铝合金或其他金属）制作建筑物用门窗及类似品的生产活动”，王力安防的行业分类为“金属制品业（C33）”。

公司产品为节能铝包木窗，系以“木型材”为主要材料组合而成的框、扇结构的门窗，以木型材为主要受力杆件，同时在门窗的（室）外侧包覆或连接了起保护、装饰作用的铝合金板框，因此，公司的行业分类为“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”，细分类别为“木门窗制造（C2032）”。

综上，公司与同行业可比公司的行业分类存在差异具有合理性。

四、公司属于“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”的依据及合理性

公司属于“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”的依据如下：

1、公司产品为节能铝包木窗，系以“木型材”为主要材料组合而成的框、扇结构的门窗，以木型材为主要受力杆件，在门窗的（室）外侧包覆或连接铝合金板框。

2、公司生产加工活动主要系对木型材的加工，包括下料、刨光、铣型、打孔、打磨、喷涂等工序，并将中空玻璃镶嵌至木质框（扇）体内，将铝型材板框包覆或连接到木质的框（扇）外侧，最后将框和扇组合形成节能铝包木窗成窗。

综上，根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司生产节能铝包木窗系“以木材为原料加工成建筑用木料和木材组件、木容器、软木制品及其他木制品的生产活动”，所处行业为“制造业（C）”之“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”之“木质制品制造（C203）”之“木门窗制造（C2032）”。根据证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“木

材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”。

另外，公司专注于定制化节能铝包木窗研发、设计、生产及销售，在前次申报时及全国股转系统挂牌期间，公司所属行业分类均为“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”，具有一致性。因此，公司所属行业认定为“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”依据充分，具有合理性。

五、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构实施了以下核查程序：

1、实地查看发行人生产车间，了解发行人具体生产加工过程；访谈发行人管理层，了解节能铝包木窗产品材料构成情况；

2、获取并查看《GB/T 29734.1-2013 建筑用节能门窗第1部分 铝木复合门窗》《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），了解节能铝包木窗相关概念及标准，了解“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”行业分类、细分类别及相关说明，并分析发行人定位为“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”的合理性；

3、查看同行业可比公司招股说明书或年度报告，了解同行业可比公司行业分类、主要产品及主要原材料；结合《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）中关于行业分类的说明，分析同行业可比公司行业分类及与发行人的差异及原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人产品为节能铝包木窗，系以“木型材”为主要材料组合而成的框、扇结构的门窗，以木型材为主要受力杆件，在门窗的（室）外侧包覆或连接铝合金板框；发行人材料成本中以木型材为主，生产加工活动主要系对木型材的加工；

2、发行人与同行业可比公司的行业分类存在差异，具有合理性；发行人认定所处行业为“木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业（C20）”具有合理性。

问题 5、关于节能认证

根据申报材料，发行人铝包木窗（适用于严寒地区和寒冷地区）/S86、森鹰铝包木窗（适用于严寒地区和寒冷地区）/PASSIVE 120 取得《中国节能产品认证证书》。

请发行人补充说明其他节能铝包木窗、幕墙及阳光房等产品是否需要取得节能产品认证，产品销售推广及广告是否存在夸大宣传或虚假宣传情形，是否存在产品质量纠纷，是否存在行政处罚风险。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、其他节能铝包木窗、幕墙及阳光房等产品是否需要取得节能产品认证

截至本落实函回复出具日，发行人已取得的《中国节能产品认证证书》具体情况如下：

序号	公司	证书编号	产品名称和系列规格型号	发证机关	有效期
1	发行人	CQC20701237268	铝包木窗（适用于严寒地区和寒冷地区）/S86	中国质量认证中心	至 2023 年 1 月 20 日
2	发行人	CQC20701239768	森鹰铝包木窗（适用于严寒地区和寒冷地区）/PASSIVE 120	中国质量认证中心	至 2023 年 3 月 17 日

根据《中华人民共和国节约能源法》第二十条，“用能产品的生产者、销售者，可以根据自愿原则，按照国家有关节能产品认证的规定，向经国务院认证认可监督管理部门认可的从事节能产品认证的机构提出节能产品认证申请；经认证合格后，取得节能产品认证证书，可以在用能产品或者其包装物上使用节能产品认证标志。”

因此，节能产品认证系基于企业自愿申请，由主管部门认可的机构予以认证，系自愿性认证，非发行人生产经营所必备的资质、认证，发行人产品中其他节能铝包木窗、幕墙及阳光房等产品不需要取得节能产品认证。

二、产品销售推广及广告是否存在夸大宣传或虚假宣传情形，是否存在产品质量纠纷，是否存在行政处罚风险

发行人制定并在企业标准信息公共服务平台公布了编号为 Q/HSY 001-2019 的《森鹰牌铝包木窗》企业标准，同时亦制定了《研发管理制度》《生产管理制度》及《产品质量计划控制程序》等内部控制制度，并严格按照相关标准和制度生产产品，生产的相关节能铝包木窗产品在节能方面均符合内部标准及客户需求。

同时，虽然发行人产品中其他节能铝包木窗未申请节能产品认证，但根据国家建筑工程质量监督检验中心、国家建筑幕墙门窗质量监督检验中心等机构出具的检验报告，其他节能铝包木窗中 S101 系列、F86 系列、Ped86 系列等主要系列均满足《中华人民共和国国家标准：建筑用节能门窗 第 1 部分：铝木复合门窗（GB/T29734.1-2013）》相关标准，亦属于建筑用节能门窗产品。因此，发行人将其他未申请节能产品认证的铝包木窗称为节能铝包木窗并未夸大产品功能，不存在夸大宣传或虚假宣传情形。

发行人的产品销售推广及广告中未将其他节能铝包木窗、幕墙及阳光房等产品宣传为已取得节能产品认证的产品，因此，发行人部分产品未取得节能产品认证不会导致发行人产品销售推广及广告中存在夸大宣传或虚假宣传情形。报告期内，发行人不存在因产品销售推广及广告中存在夸大宣传或虚假宣传而被行政处罚的情形。通过黑龙江省消费者协会、南京市消费者协会及百度搜索引擎等网站检索有关发行人产品质量的相关新闻报道、信息，报告期内，发行人不存在因部分产品未取得节能产品认证引发产品质量纠纷的情形，亦不存在相应的行政处罚风险。

综上所述，发行人取得的节能产品认证属于自愿性认证，发行人其他节能铝包木窗、幕墙及阳光房等产品不需要取得节能产品认证。报告期内，发行人部分产品未取得节能产品认证不会导致发行人产品销售推广及广告中存在夸大宣传或虚假宣传情形，不存在因此引发产品质量纠纷的情形，亦不存在相应的行政处罚风险。

三、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构实施了以下核查程序：

1、获取发行人关于节能产品认证的说明及节能产品认证证书，获取《森鹰牌铝包木窗》企业标准、《研发管理制度》、《生产管理制度》及《产品质量计划控制程序》等内部控制制度；

2、检索发行人产品销售推广及广告相关网络公开信息，获取发行人及其控股子公司所在地市场监督管理部门出具的证明，获取发行人报告期内的营业外支出明细，检索信用中国等网站，了解发行人是否存在因产品销售推广及广告中存在夸大宣传或虚假宣传而被行政处罚的情形；

3、访谈发行人售后服务部门负责人、发行人常年法律顾问律师，走访主要客户，通过黑龙江省消费者协会、南京市消费者协会及百度搜索引擎等网站检索有关发行人产品质量的相关新闻报道、信息，了解分析发行人是否存在因部分产品未取得节能产品认证引发产品质量纠纷的情形，是否存在相应的行政处罚。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、节能产品认证系基于企业自愿申请，由主管部门认可的机构予以认证，系自愿性认证，非发行人生产经营所必备的资质、认证，发行人产品中其他节能铝包木窗、幕墙及阳光房等产品不需要取得节能产品认证；

2、报告期内，发行人部分产品系列未取得节能产品认证不会导致发行人产品销售推广及广告中存在夸大宣传或虚假宣传情形，不存在因此引发产品质量纠纷的情形，亦不存在相应的行政处罚风险。

（本页无正文，为《哈尔滨森鹰窗业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之发行人盖章页）

法定代表人： 边书平
边书平

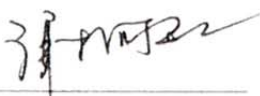
哈尔滨森鹰窗业股份有限公司

2022年6月22日

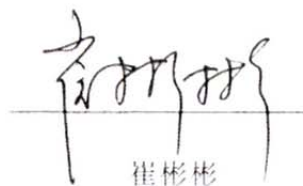


（本页无正文，为《哈尔滨森鹰窗业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之保荐机构盖章页）

保荐代表人签名：



谢国敏



崔彬彬



民生证券股份有限公司

2022年6月22日

保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读哈尔滨森鹰窗业股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次发行注册环节反馈意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长： 景忠

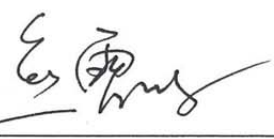
（代行） 景忠

民生证券股份有限公司



保荐人（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读哈尔滨森鹰窗业股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次发行注册环节反馈意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理： 

（代行） 熊雷鸣

