

股票代码：002615

股票简称：哈尔斯

### 浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称	海天塑机集团杭州分公司 中寰资本
时间	2023年06月13日（星期二）15:30-17:00
地点	浙江省杭州市钱江新城高德置地A3座26层
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、投资与证券管理中心总经理：邵巧蓉女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1：查看了一些杯壶行业的相关数据，发现大多数公司前 5 大客户收入占公司总收入比重较高，这是什么原因？</b></p> <p>答：全球保温器皿主要消费市场在北美，其次是欧洲、日韩，中国属于近期发展较快的国家之一。北美市场头部品牌集中度非常的高，且头部品牌均为公司客户，所以仅从收入角度看公司的客户集中度高也是客观表现。</p> <p>后续公司将持续提升业务响应能力与服务水平，加强现有客户关系，提高订单份额；推进有规模、有增量的潜力客户开发。</p> <p><b>问题 2：公司 2016 年收购的瑞士百年品牌 SIGG，目前经营情况如何？</b></p>

答：去年在欧洲能源费用、人工费用等都上升的背景下，SIGG 营收还是保持了双位数以上的增长率。SIGG 目前在欧洲德语区的市场最为成熟，也陆续在欧洲其他地区以及亚洲重点市场进行布局。

**问题 3：公司对保温杯行业国外、国内市场展望如何？**

答：随着异业合作的迅速发展，越来越多的公司跨界进入保温杯行业，保温杯行业的市场边界逐步打开。国外市场，保温杯属于消费品，根据客户对未来预期的反馈情况来看，未来预期增长态势良好；国内市场，随着国民消费习惯的改变，杯壶逐渐从耐用品向消费品进行转型，在整个消费品大环境低迷的背景下，保温杯行业依然能保持两位数的增长，这说明国内市场还未完全开发，有望向国外市场的发展趋势靠拢。

**问题 4：公司国内渠道未来的发展布局？**

答：国内业务的主要渠道分为线上电商、线下经销、KA 及礼品渠道等，目前销售占比还是线下渠道更大一些。未来会侧重对线上渠道的发展，但线下渠道公司依旧会保持品牌露出与基础业务量。

**问题 5：做代工起家的公司是否具备做自主品牌的基因？**

答：公司在二十余年的发展中，OEM 业务与自主品牌业务都是并存的一个状态，之前根据公司的战略发展需要，OEM 业务占比较大，但公司还是有做自主品牌业务的基因。并且公司已下定决心在保持 OEM 业务合理增长的前提下，有效推进自主品牌业务快速发展。公司在 2022 年底进行了全新的品牌定位与升级，后期大家会在

	<p>商超、大型广告牌以及网络平台看到哈尔斯的品牌露出。</p> <p><b>问题 6：公司如何对四个品牌进行规划？</b></p> <p>答：公司针对不同的客群，四个品牌进行差异化发展。哈尔斯品牌定位为全球领先的中国杯壶专家，主打国民化、专家形象产品；NONOO 品牌定位为原创设计、潮牌水杯，产品迭代快，主要面向潮流年轻人；SANTECO 品牌定位为源于法国设计中高端健康化品牌，更加偏向城市户外产品以及钛材质产品；SIGG 品牌定位为瑞士国宝级运动水杯，高端化、专业化引用器具，主打专业运动产品，未来会在户外领域其他产品进行衍生。</p> <p><b>问题 7：公司二季度订单情况如何？</b></p> <p>答：二季度订单较一季度有所好转，公司将持续加强经营管理，持续提升经营业绩。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 06 月 14 日