

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：2023-007

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	申万宏源、西南证券、交通银行、天风证券、兴业证券、上海证券、方正证券、广发证券、民生证券、开源证券、长江证券、国盛证券、中信建投、合众易晟资管、永赢基金、同辑投资、东证资管、融通基金、华宝基金、海富通基金、圆信永丰、百年资管、歌斐资产
时间	2023年8月22日-8月23日
地点	浙江省永康市哈尔斯路1号印象楼3楼
上市公司参与人员姓名	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：公司对整体业务是如何进行布局的？</b></p> <p><b>回复：</b>公司的主要业务覆盖全球北美、亚洲、欧洲三大市场。北美地区市场成熟度高，对杯壶产品需求量大，公司美国客户杯壶的整体销售量呈持续上升趋势，也是 OEM 业务主要覆盖区域；亚洲地区公司以自主品牌为主线推动；SIGG 作为瑞士的杯壶百年品牌，在欧洲的认知度高，所以欧洲地区公司主要以自主品牌 SIGG 进行发展。</p> <p><b>问题 2：美国杯壶市场的市场情况如何？</b></p> <p><b>回复：</b>受美国户外运动参与率同比增长及保温器皿</p>

在发达国家呈快消品特征等因素的促进，美国主要客户上半年杯壶收入依旧保持增长，且根据我国海关总署1-7月的数据显示，对美的杯壶出口呈现企稳回升趋势。

**问题 3：公司大客户库存消化情况良好，想了解一下公司三季度的订单情况？**

回复：公司目前订单情况良好，后续会持续加强对客户潜在订单的挖掘，提高客户关系的维护频次，全力争取明星项目与未来新品的订单销售。

**问题 4：公司大客户杯壶类目近些年都是呈增长态势，但是公司并未完全复制它的增长幅度，这是什么原因？**

回复：受库存水位线的影响，客户收入增长并不必然带来采购完全同步增长。且接受订单和交付之间存在时间差距，故公司的收入增长变动曲线会后滞。

**问题 5：公司对国外爆款产品的生命周期怎么看？**

回复：产品生命周期不具有必然的规律，商家能做的更多是加强对市场和用户的调研和了解，做好产品策划，开发出符合用户需求的产品，当然也要做好必要的营销活动，这些方面估计国内外情况都非常的相似。

**问题 6：公司的客户如何评价供应商？**

回答：大部分客户对供应商有一个评分机制，评分机制涉及的范围较广，每个模块都有不同的占比。

**问题 7：公司今年出口产品的单价相较于去年的变化情况？**

回复：就今年上半年而言，单价较高的产品销售比重有所提升，这类产品主要是基于技术难度较大的新产品，客户愿意支付更高的价格。这是一个非常良性的循环，一方面能够使行业技术迭代提升，另一方面公司也能获得更多的利润。

**问题 8：公司上半年 OEM 新客户收入增长的主要原因是什么？**

回复：新订单、新客户的业务增长是公司的战略任务之一，上半年公司在新兴消费市场开发的客户收入增长幅度较大，也为公司业绩的可持续增长奠定了基础。

**问题 9：公司一年打样的成功率有多少？**

回复：一般公司进行打样和试生产的产品，若没有极特殊的情况都会带来量产订单。

**问题 10：未来公司对 OEM 和 OBM 的占比大概是什么预期？**

回复：公司希望通过整体经营团队的努力，两类业务未来能呈现五五开。

**问题 11：公司认为国内杯壶市场的前景如何？**

回复：根据研究报告显示，近年来国内杯壶市场均呈现两位数增长态势，且未来还能持续保持两位数的复合增长速度。其中值得关注的是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，随着曝光度的提高以及国民消费习惯的改变，杯壶逐渐消费品化，杯壶行业的市场边界被进一步打开。另外，根据研究报告显示，我国的礼品市场规模超 2000 亿元，这两年杯

	<p>壶产品在礼品市场的销售增长也非常明显。</p> <p><b>问题 12: 公司自主品牌 SIGG 在欧洲的发展状态如何?</b></p> <p>回复: 虽然大家都认为在过去的一段时间欧洲经济发展承压, 但从公开数据看 2023 年二季度欧元区消费者信心保持了缓慢回升的态势。公司自主品牌 SIGG 在欧洲市场的销售上半年依然保持两位数的增长。</p> <p><b>问题 13: 自主品牌毛利提升的原因?</b></p> <p>回复: 一方面是线上销量提升对毛利的拉动, 另一方面是产品结构的调整, 高毛利产品销售占比提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 8 月 24 日