

证券代码：001211

证券简称：双枪科技

双枪科技股份有限公司

2025年4月7日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研（线上） <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___
活动参与人员	参与单位及人员表详见附件
时间	2025年4月7日 15:00-16:30
地点	双枪科技股份有限公司
上市公司接待人员	董事会秘书、财务负责人：朱卫清 证券事务代表：雷丽
交流内容及具体问 答记录	<p>一、公司介绍</p> <p>公司定位于“精致厨具，优质竹材”产品战略，精致厨具主要从筷子、砧板、签类三大核心产品转变为碗筷、刀板、锅铲三大产品组合，公司通过供应链的方式进入锅具、刀具等品类，并通过设计推陈出新和材质升级来实现差异化竞争。优质竹材是笋竹两用、五大产品、吃干榨净，打造公司第二曲线，采用“连锁工厂”模式，以大量消耗优质原竹的竹材，加工竹签、竹筷、竹板、竹炭等产品，实现全竹全生命周期的综合利用，形成完整的产业链。</p> <p>在产品拓展上公司积极向高周转、高复购的竹烧烤炭延伸，在“以竹代塑”的国家政策下，主要通过政府代建的方式在资源聚集、产业配套的地区布局连锁工厂，并引入合作方进行技术升级，不断提升竹烧烤炭的品质和利润水平。</p>

与此同时公司历时两年积极开发新产品金钢瓷，该产品具有耐高温能进微波炉，防破裂能力强，耐污染易清洗等优势，可以解决密胺餐具的痛点，具备替代密胺餐具的潜力。根据相关报告，密胺餐具的市场容量足够大，双枪公司将积极推进该项目的投产和落地，以满足强烈的市场需求。

2025年，公司计划通过会议营销等方式，积极推广涵盖竹炭、竹笋和金钢瓷等产品的餐饮品类组合。这不仅将强化公司在餐饮市场领域的存在感，同时也有助于进一步拓展产品的使用场景与市场份额。

二、问答环节

Q1：公司产品中有高客单的上千元小叶紫檀礼品筷，也有低客单几百元一套的刀具，请问公司未来有没有提升产品定价的计划？

A1：产品定价是相对的，部分产品如小叶紫檀的筷子礼盒是文化象征和礼品纪念品的定位。企业盈利关键在于价格、销量与成本的平衡，高价格来自产品的高品质和服务的高品质，双枪公司的优势在于提供超出客户预期的产品与服务。过去两年在面对品牌化竞争和消费降级的情况下，公司毛利有所下降。但公司从产品和技术出发，淘汰毛利低、不具备市场竞争力的产品，开发附加值较高的产品，通过技术提升和品质控制来提高毛利水平。

Q2：公司有意通过全竹产业链的布局改善竹产业产值低的现状，请问在超微竹粉新材料，新能源竹碳负极材料方面是否有计划和布局？

A2：在竹制品加工方面，公司聚焦消费品领域，致力于不断提升竹制品附加值。市场上确实有竹加工企业延伸了竹屑和竹废料的进一步加工，涉足固态电池用硬碳负极材料的应用，与公司定位于消费品烧烤炭一样，都是竹材

加工和综合利用产业链的进一步深化。

Q3: 请问美国加征关税，对公司影响如何？公司如何应对？

A3: 美国加征关税是一个针对中国输美产品的普遍行为，对公司出口业务将产生一定影响，尤其是对非竹木材质的品类，但这个影响不会马上发生，基于出口业务的订单提前排期，对 2025 年业务影响有限，2026 年新业务拓展可能会受到一定冲击。但面对美国这一局部市场带来的潜在风险，公司也将积极采取应对措施。首先，公司外贸业务除了美国之外还有欧洲市场和“一带一路”国家，公司将持续拓展多元化客户结构。其次，公司提前布局的越南工厂可以缓解一定的关税压力。与此同时公司凭借强大的供应链优势，强化 ODM 定制服务能力，在复杂的环境中保持独有的竞争优势，根据市场情况不断调整灵活应对。

Q4: 为实现业务的快速增长，公司除了扩充产品品类等内生增长外，是否考虑并购外延式增长？如有并购计划，是产业链整合还是跨界？

A4: 公司认为，依靠内生式的自我增长虽可维持持续发展，但要实现 1+1 大于 2 的效果，仍需通过并购的方式快速切入新领域。需要注意的是，这种并购并非跨界，而是围绕产业链上下游进行整合。具体而言，公司将聚焦于产业链中的核心产品和关键技术，与市场上优秀的、顶尖的技术方展开合作，合作形式不限于并购。凭借上市公司平台的优势，结合公司在竹产业 30 年的加工经验及全渠道营销能力，公司将致力于实现高效合作，避免恶性竞争，从而推动产业链的整体协同发展。

Q5: 请问公司在金钢瓷新产品推广上采取的定价策略和账期如何？如果能顺利放量的话，以公司当前的现金流情况是否能应对订单的大幅扩大？

	<p>A5: 在产品定价方面, 若产品品质优于竞争对手且价格合理, 有望实现放量销售, 企业需在确保产品竞争力的同时, 关注定价策略以应对市场变化。那么金钢瓷凭借其在品质和耐用性上的优势, 同时具备替代密胺餐具的核心优势, 公司在实际定价策略中倾向于平替的基础上考虑要的模具和开发费用, 以适应市场需求和供应链管理。</p> <p>从账期来说, 公司对商超和餐饮业务采取了不同的策略, 商超渠道账期较长, 曾因产品高毛利和营销能力强而采取包场经营模式, 但疫情后出现库存积压等问题; 而餐饮业因其高速周转特性, 账期最长一个月, 但对于小批量客户则采取通用产品策略且需要款到发货。</p> <p>公司过去面临的现金流问题, 主要由于疫情导致的线下订单减少、存货积压和应收款拖欠。同时, 企业原本的产能布局主要针对商超线下业务, 疫情后需消化减少的订单并及时调整产能。同时过往项目中的投资方式有较大的改善空间。公司及时提出两种资金优化方式, 一是调整与客户和供应商的付款方式, 避免大额预付款, 严格控制账期, 确保资金的安全性和流动性; 二是通过分期付款的方式简化投资板块的现金流, 达成设备投资和运营资金的平衡, 确保资金的快速回流和项目的可持续发展。</p> <p>与此同时公司还通过调整业务结构、砍掉不盈利的业务单元等措施来改善资金流动和提高运营效率。公司正在向餐饮客户业务拓展以加速资金周转, 并设定压缩资金周转期的目标。总体来说, 企业计划通过减少固定资产投资、加快回笼运营资金和优化产品线, 来提升整体盈利能力, 并在条件允许时考虑向资本市场融资以支持下一步发展。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信</p>	<p>不涉及应披露重大信息</p>

息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
日期	2025 年 4 月 7 日

附件：

双枪科技股份有限公司

2025年4月7日投资者调研参与单位及人员表

序号	所代表机构	姓名
1	中山市科技金融创新促进会	黄健儿
2	广东博源基金管理有限公司	蔡惠君
3	广州睿资创业投资管理有限公司	杨晨
4	深圳市前海诚域私募证券投资基金管理有限公司	莫景全
5	宝创私募股权投资基金管理（深圳）有限公司	杨勇
6	广东本分私募证券投资基金管理有限公司	靳凯悦
7	东莞万葵资产管理有限公司	庞慧敏
8	佛山市基金业协会	张俊杰
9	东方财富证券东莞松山湖营业部	张俊
10	东方财富证券东莞松山湖营业部	叶柏辉
11	深圳同佳投资基金管理有限公司	刘琴
12	湖北高投鸿创私募基金投资管理有限公司	樊慧勋
13	浙江贯邦私募基金管理有限公司	柯海涛