

证券代码：301113

证券简称：雅艺科技

浙江雅艺金属科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	庄子童 永赢基金 张舒怡 中信建投证券
时间	2025 年 9 月 10 日
地点	浙江雅艺金属科技股份有限公司新厂办公楼 3 楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 潘红星 证券事务代表 谢李雄

投资者关系活动 主要内容介绍	1. 公司线上线下最新订单走势是怎样的？ 答：上半年公司在线上零售渠道占比已经有 72.91%，订单量在 12.8 万单，订单量与去年同比增长了 171%。目前每天订单整体较为平稳。目前线下订单因为关税原因存在不确定性，无法预估。 2. 公司的产能分布主要在哪？是否会有海外产能的计划？ 答：公司产能在国内，海外没有进行产能布局。 3. 公司自有品牌业务的营收占比是多少？ 答：线上渠道主要是公司自有品牌在销售，2025 年上半年线上业务收入占总收入 72.91%。 4. 下游渠道和客户拆分？客户集中度？大客户战略？ 答：线下客户主要是还是北美的大型商超。现在主要还是开拓线上为主，线上通过主要还是在亚马逊，目前开拓线上渠道为主，建立自有品牌销售渠道。 5. 行业市占率情况？ 答：公司的主要市场是在北美市场，线上每个类目占有率不一样。 6. 产品应用场景拓展有哪些？公司目前是否有新产品研发？ 答：产品主要应该场景是户外庭院、户外活动等，目前向户外餐厅、酒店庭院、咖啡厅户外等应用场景拓展，公司产品由以前较单一的火炉火盆，到现在向户外庭院全品类延伸，目前已经新增户外凉亭、工具房、花房、取暖器等。 7. 业绩预期和指引？ 答：2025 年，我们线上是持续增长，在上半年营业收入是 1.46
---------------------------	--

	亿元，同比增长 32.28%，线上业务占总收入 72.91%，跨境电商已经成为公司新的核心增长渠道。2025 年预期营业收入会增长。 8. 公司管理层的经营思路？ 答：（1）ODM 向 OBM 升级，制造商向跨境零售商转型，做自己的品牌销售渠道，我们是多品牌策略，从设计、制造、渠道都是自己的。（2）采取价格策略进一步抢占市场份额，拓展线上销售渠道，进一步稳固目前成果的同时，加大拓展力度，提高自己市场份额；（3）在建立线上渠道的同时，也同时培养了一批线上团队人员，当该模式成熟稳定可以进行复制，进一步拓展其他市场，降低开拓风险。 9. 公司是否会有股权激励计划？ 答：公司目前没有股权激励计划。 10. 公司的分红政策是怎样的？ 答：我们上市以来已经进行了四次分红，未来在不影响公司经营的情况下，会积极的进行分红，反馈投资者。 11. 公司未来是否会有 capex 计划？ 答：近期没计划。
--	---

附件清单(如有)	
日期	2025 年 9 月 10 日