

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 9 月 11 日投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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_____
活动参与人员	银河证券韩勉，浙商证券曹馨茗，兴业证券赵宇，天风证券张彤，开源证券周佳，国盛证券鲍秋宇，国元证券朱宇昊，国泰海通毛宇翔，永赢基金庄子童，顺洋资产宋进、周渊
时间	2025 年 9 月 11 日 15:30-17:30
地点	双枪科技股份有限公司会议室/线上会议
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	一、公司介绍 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。 在“以竹代塑”的国家政策下，公司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。 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能力。根据中研普华研究院《2024-2029 年密胺餐具产业现状及未来发展趋势分析报告》显示，预计到 2025 年中国密胺餐具市场规模将突破 250 亿元，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。 二、问答环节 Q1：当前餐厨具市场格局较为分散，公司是否考虑通过并购等方式进行产业链整合、产能扩张？ A1：目前公司产业布局条线清晰，围绕“精致厨具、优质竹材”的产品定位，精致厨具方面会继续延续发展绿色能源、可循环产品的理念，在优质竹材方面也有清晰的思路，拓展竹炭等产品，并不断推动产品使用场景从家庭到餐饮，产品类目从用品到耗品的两大转变，暂不会考虑跨行业的并购。 同时，公司将聚焦竹炭业务及最新研发的“金钢瓷”产品，与市场上优秀的、顶尖的技术方展开合作，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。 Q2：双枪未来有什么发展规划和展望，是否会进行转型升级？ A2：总体来说，我们未来计划通过减少固定资产投资、差异化经营加快运营资金回笼、优化产品线、通过管理实现高毛利、高周转、高人效的“三高”产品不断优化，全方位提升整体盈利能力。 在投资策略上，我们将保持审慎态度，重点聚焦现有
--	---

	业务的优化与整合。 同时，我们会从多维度优化运营：一方面重点调整客户及产品结构，客户层面实施精准分级管理并提供对应服务，核心服务精准定位的 A 类客户与接受差异化定价（如集采模式）的客户；产品层面积极引入“金钢瓷”、竹炭等具备高毛利、高周转、高人效的“三高”特性新产品；另一方面通过调整业务结构、砍掉不盈利业务单元改善资金流动与运营效率，同时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。 Q3：公司在绿色经济领域有什么拓展方向？ A3：绿色经济主题正契合了公司目前发展绿色能源、可循环产品的想法。公司在发展过程中积极响应“以竹代塑”的国家政策，推动竹产业结构的调整与升级，公司的技术创新和绿色发展紧密相关，公司在生产中践行节能环保，绿色生产，提高竹资源的综合利用效率，公司依托超 30 年的竹材加工经验，将竹资源的开发利用做到极致，可将一根毛竹几乎全部转化为具有经济价值的产品，实现竹材的综合利用。公司已在浙江丽水（庆元、龙泉）、江西资溪建立全竹产业链加工的连锁工厂，实现就地加工，就近销售。 另外，公司还研发出了可循环的新材料——“金钢瓷”，相比于传统密胺餐具有防摔裂、耐高温、抗色变的特点，可蒸煮、可微波、可回收，无三聚氰胺、甲醛、双酚 A 释放，零重金属析出，它是实现环保战略升级和餐饮市场突破的关键产品。 未来，公司也将持续研发引领行业水平的自动化智能化制造设备，打造高效节能的生产方式，不断提升产品品质。 Q4：公司上半年推出的“金钢瓷”新材料产品和传统
--	--

	材质相比，在哪些性能方面具有突出优势，项目进展情况如何？ A4：公司基于在合金筷产品领域积累的深厚加工经验，历经两年与中国科学院共同研发出新型材料——“金钢瓷”。该材料具备广泛的应用场景，已于 2025 年 5 月 15 日至 17 日在沈阳花椒餐博大会上首次亮相。“金钢瓷”产品不仅契合国家“新质生产力”导向与绿色消费趋势，更有力推动了餐具行业的转型升级。 （1）产品竞争力：“金钢瓷”材料具有耐高温可微波使用、抗摔裂能力强、材料可回收等突出优势，直击传统密胺餐具的使用痛点，展现出强大的替代潜力； （2）营销策略：公司依托成熟的会议营销体系，具备高效的目标客户触达与合作转化能力。短期内将重点开发企事业单位食堂渠道，并聚焦连锁餐饮品牌客户，开展定向拓展； （3）产能保障：公司在现有工厂中快速布局生产线，目前已实现批量供货能力。后续随着工艺持续优化与技术升级，稳步推进产能提升，保障市场供应。 未来，公司将继续加大在可循环与新材料板块的研发投入，并积极深化与外部科研机构的合作，持续带动餐具材料的创新与变革。 Q5：美国加征关税对公司会有什么影响？ A5：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，但基于出口业务的订单提前排期，对公司 2025 年业务影响有限。面对美国这一局部市场带来的潜在风险，公司也积极采取应对措施。公司外贸渠道分为传统外贸和跨境电商，主要以欧美市场为主，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。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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及应披露重大信息
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 9 月 11 日