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: 2025-005

2、问题:公司如何看待国内杯壶业务的市场?

回复:公司坚定看好国内杯壶赛道,当前国内市场有几个突出的表现:1)国内市场品牌集中度较低,格局红利仍在释放。当前杯壶行业 CR4 不足 20%,远低于家电、美妆等成熟品类,低集中度为头部品牌提供足够的份额提升空间,先发者有望通过品牌、设计与渠道获得增量。2)需求升级打开行业天花板。杯壶正从耐用品进化为情绪载体:颜值、IP、智能、健康、社交属性叠加,不仅将单品溢价拉升,更把购买频次提升一个量级,市场空间随之跃迁。公司持续深耕国内市场,运营能力持续提升,今年双十一整体表现优秀。

3、问题:目前泰国处于产能爬坡阶段与供应链建设初期,对公司成本端影响较大,后续是否会持续对公司成本端造成影响?

回复:虽然泰国基地目前处于产能爬坡与供应链建设初期,短期对成本端有一定影响,但我们对未来降本充满信心,趋势积极向好。一方面,核心配套供应商已在公司1小时交通圈内完成布局,本地化供应链体系正快速成型,物流与采购成本将持续优化;另一方面,泰国基地自动化程度高,随着产能利用率提升,规模效应将显著摊薄固定成本。目前产能爬坡进度符合预期,我们预计成本压力将逐季改善,泰国基地的长期成本竞争力值得期待。

4、问题:公司 OEM 业务当前的订单情况如何?

回复: OEM 业务整体向好,头部客户份额持续扩大,

腰部客户快速放量;同时公司加速拓展新区域,积极配合客户开发北美其他地区、欧洲、日本等非美业务,并积极在中东、东南亚等差异化市场开发新业务,为公司业务发展输入持续动能。与此同时,公司正加速打造海外本土化供应链,与客户形成深度绑定、长期共赢的战略合作关系;伴随海外产能稳定性与交付弹性的持续验证,头部品牌将陆续启动供应商体系优化,订单资源有望向头部集中。作为全球杯壶核心制造商,公司兼具规模、技术与认证壁垒,这些优势都将助力公司在新一轮份额再分配中获取更高比例,进一步巩固龙头地位。

5、问题:公司如何看待海外杯壶业务的未来发展?

回复:公司持续看好保温杯行业海外后续增速。一方面,户外运动、短视频社交裂变带动饮用场景多元化,消费频次与复购率持续提升;另一方面,头部品牌在全球范围保持高增速,不断提高品类渗透率。目前,行业正处于"传统品牌稳增+新锐品牌爆发"的结构性增长期,加拿大、澳大利亚、欧洲等市场已快速起量,并正向亚洲及其他新兴市场延伸,整体赛道容量有望进一步提升。值得注意的是,海外爆品迭代节奏加快,新品推出已成常态,为供应链敏捷、设计快速响应的企业带来持续红利。公司将持续强化产品力与供应链优势,积极把握海外扩容窗口,争取更大市场份额。

6、问题:看到公司已经拿到 2023 年度向特定对象发行 A 股股票的证监会批文,后续公司会如何规划?

回复:公司已于近期获得中国证监会关于 2023 年度 向特定对象发行 A 股股票的批复。接下来,公司将结合市

场情况、资金需求及发展战略,在批文有效期内择机推进发行工作,确保股东利益最大化。同时,公司将持续聚焦主营业务,强化核心竞争优势,提升盈利能力和可持续发展水平,以更好的业绩回报广大投资者的信任与支持。

7、问题:公司目前的治理情况如何,管理团队是否稳定?

回复:公司已建立权责清晰、运作规范的现代企业治理体系,董事会与高管团队各司其职,重大决策机制科学透明。核心管理团队成员稳定,战略执行力与团队凝聚力持续增强,为公司稳健发展提供坚实保障。

8、问题:公司股份回购实现进度如何?

回复:公司将根据市场情况及经营安排在回购期限内实施回购计划,具体进展详见公司每月初发布的公告。

附件清单(如有)	无
日期	2025年11月28日