

证券代码：301004

证券简称：嘉益股份

债券代码：123250

债券简称：嘉益转债

浙江嘉益保温科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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_____
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月13日（周三）15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长：戚兴华先生 公司董事兼财务总监：胡灵慧女士 公司独立董事：傅俊女士 公司副总经理兼董事会秘书：蔡锐先生 公司保荐代表人：杨悦阳女士

投资者关系活动
主要内容介绍

投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

1、请问现在保温杯市场前景怎么样？

您好，近年来全球保温器皿市场整体仍保持稳定成长，与此同时，行业竞争格局也在持续演变，由阶段性单一头部品牌驱动，目前已逐步转向多个头部品牌共同发展、细分市场多元化拓展的格局。整体来看，前期头部品牌带动了大容量、时尚化保温杯产品的市场热度，也推动了消费者对相关产品价值及价格带认可度的提升；在此基础上，更多头部品牌持续加大产品布局和市场投入，推动行业需求延续释放，市场活跃度保持在较高水平。公司也持续关注行业趋势变化，积极加强客户开发和市场开拓，持续优化客户和市场结构，并已取得一定进展。谢谢！

2、公司业绩从24年高峰，开始下降，宏观因素看是关税和部分大客户影响？请问，从长期投资和价值投资角度看，公司未来的发展战略有何应对措施呢？

您好，公司以做世界一流的食品、饮品容器为长期目标，深耕不锈钢保温器皿主业，持续巩固与核心客户的合作关系，并响应全球保温器皿市场由阶段性单一头部品牌驱动向多品牌、多层次共同发展的趋势，积极推进客户多元化和市场结构优化，当前多层次市场新客户开发已取得一定进展；与此同时，越南子公司于2026年一季度已实现盈利，并已展现出较好的盈利能力，未来公司将依托已逐步稳定运行的海外生产基地，持续提升订单承接、交付保障和运营效率，不断增强境内外研发、制造、供应链及交付资源的协同能力，进一步提升对国际客户需求的响应能力和对外部贸易环境变化的适应能力，推动公司实现长期稳健发展。谢谢！

3、贵司2025年报中的前5大客户的第二名客户销售额相比24年有较大幅度的增长，请问具体原因是什么？26年客户有哪些开拓和策略和计划？

您好，2025年度公司前五大客户中第二大客户销售额增长，主要系该客户相关产品终端市场表现良好，市场认可度较高，带动订单需求增长；同时，公司与该客户的合作持续深化，合作规模进一步提升。该客户为公司近年新开拓客户，一直以来公司坚持加强客户开发和多层次市场开拓，积极优化客户结构和多层次市场结构，当前新客户开发已持续取得进展。谢谢！

4、管理层您好。近期监管层面高度重视提高上市公司质量与投资者回报。请问公司未来三年是否有明确的提高分红比例的规划？在现金流充裕的情况下，是否会考虑增加分红频次（如中期分红）以增强中小投资者获得感？

您好，公司已于2026年4月29日披露了《未来三年（2026年-2028年）股东分红回报规划》，该规划尚需提交至年度股东会审议。公司将综合考虑公司盈利情况、发展阶段、重大资金安排、未来成长需要和对股东的合理回报等因素，并在符合相关法律法规及《公司章程》等有关制度的前提下，决定公司2026年度中期利润分配事宜。谢谢！

5、现阶段越南工厂产能爬坡进度如何，当前良品率已达到什么水平？

您好，产能方面，随着越南子公司一期、二期项目建设投产，当前已具备约300万只的月产能，产能爬坡进度良好，目前越南子公司生产经营已达到较为良好的水平，并在持续优化提

升的过程中。谢谢！

6、中美贸易关系改善、关税下降对公司影响如何？

您好，公司与主要客户之间主要采用FOB模式进行结算，在FOB模式下，关税通常由客户承担并缴纳，因此关税税率调整对公司的直接影响相对较小，但中美贸易关系改善、关税下降有助于降低客户关税成本，改善行业整体贸易环境。谢谢！

**7、目前的国内及越南的产能利用率如何？在手订单如何？
是否在进行市值管理？**

您好，当前国内生产基地与越南生产基地生产经营稳定，关于具体的经营数据与订单情况，请以公司披露的定期报告为准。同时，公司高度重视投资者利益、公司价值表现及股东回报。二级市场股价受宏观环境、行业变化、市场情绪等多重因素影响。公司始终坚持聚焦主业经营，不断提升经营质量和盈利能力，并通过现金分红、股份回购等方式积极回报股东。谢谢！

8、烦请说明贵司与YETI公司合作的具体推进情况。

您好，关于公司与相关客户合作情况，请以公司后续披露的公告信息为准。公司将严格按照相关法律法规及信息披露要求，及时履行信息披露义务。谢谢！

9、公司一季报阐述，新客户开发成果落地，及部分客户去库存接近尾声，公司后续经营表现正在逐步修复。请问，当前行业景气度和公司经营逐步修复的趋势是否还在，公司业绩拐点是否来临？另外公司股价连续16个月下跌，与同行哈尔斯完

全不同走势，公司如何提振投资者信心呢？

您好，当前全球保温器皿市场整体保持稳定成长，行业竞争格局也在持续演变，由阶段性单一头部品牌驱动，目前已逐步转向多个头部品牌共同发展、细分市场多元化拓展的格局。公司持续关注行业趋势变化，积极加强客户开发和市场开拓，并已取得一定进展。关于公司业绩拐点，请关注公司后续披露的定期报告。

同时，公司高度重视投资者利益、公司价值表现及股东回报。二级市场股价受宏观环境、行业变化、市场情绪等多重因素影响。公司始终坚持聚焦主业经营，并通过现金分红、股份回购等方式积极回报股东。2023年至2025年期间，公司累计现金分红金额为6.65亿元，并持续推进股份回购工作，截至2025年12月末已累计回购约1.30亿元股份。同时，公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务，持续加强与投资者的沟通交流，积极传递公司经营情况和长期投资价值。谢谢！

10、威总，贵公司大客户的订单是否趋于稳定？越南的产能爬坡情况如何，截止4月底产能利用率达到什么水平？良品率如何？越南公司什么时间可以扭亏为盈？

您好，当前公司生产经营情况稳定。越南子公司2026年一季度已实现盈利，整体经营情况良好。产能方面，随着越南子公司一期、二期项目建设投产，当前已具备约300万只的月产能。目前越南子公司生产经营已达到成熟稳定水平。谢谢！

11、公司有做维护股价的工作吗？

您好，公司高度重视投资者利益、公司价值表现及股东回报。二级市场股价受宏观环境、行业变化、市场情绪等多重因素影响。公司始终坚持聚焦主业经营，不断提升经营质量和盈

利能力，并通过现金分红、股份回购等方式积极回报股东。2023年至2025年期间，公司累计现金分红金额为6.65亿元，并推进股份回购工作，截至2025年12月末已累计回购约1.30亿元股份。同时，公司严格按照相关法律法规履行信息披露义务，持续加强与投资者的沟通交流，积极传递公司经营情况和长期投资价值。谢谢！

12、请问，嘉益未来三年的工作重点是什么？面对毛利持续下滑，是否有新路径，扭转毛利下滑？

您好，公司将围绕长期稳健发展目标，持续巩固与核心客户的合作关系，并积极响应全球保温器皿市场由阶段性单一头部品牌驱动向多品牌、多层次共同发展的趋势，积极推进客户多元化和市场结构优化，不断增强业务布局的均衡性和抗风险能力；同时，依托已逐步成熟稳定运行的海外生产基地，持续提升境内外研发、制造、供应链和交付资源的协同效率，增强对国际客户需求的响应能力和对外部贸易环境变化的适应能力，进一步夯实全球制造与交付体系优势，不断提升综合竞争力、盈利能力和可持续发展能力，为公司未来长期发展提供有力支撑。谢谢！

13、请问：公司3.979亿元可转债目前尚未实现转股，转债还有4.5年到期，公司拟后续如何推动转债转股？

您好，公司可转债转股情况受公司基本面、市场环境、转股价格水平及投资者预期等多重因素影响。公司将继续聚焦主业经营，持续提升经营质量和内在价值，积极向市场传递公司长期发展信心；同时，公司也将持续关注可转债转股进展，并在符合相关法律法规及规范性要求的前提下，结合市场情况和公司实际，依法合规推进相关工作。如涉及需披露的事项，公

司将严格按照规定及时履行信息披露义务。谢谢！

14、请问目前在手订单情况如何？接下来的市场策略？

您好，当前公司生产经营情况稳定，关于具体的经营数据情况，请以公司披露的定期报告为准。市场策略方面，公司响应全球保温器皿市场由阶段性单一头部品牌驱动向多品牌、多层次共同发展的趋势，持续加强客户开发和市场开拓，积极优化客户结构和市场结构，多层次市场新客户开发已取得一定进展。与此同时，越南子公司于2026年一季度已实现盈利，并已展现出较好的盈利能力，未来公司将依托已逐步稳定运行的海外生产基地，持续提升订单承接、交付保障和运营效率，不断增强境内外研发、制造、供应链及交付资源的协同能力，进一步提升对国际客户需求的响应能力和对外部贸易环境变化的适应能力，推动公司实现长期稳健发展。谢谢！

15、请问可转债转股价格向下修正需要什么程序，会考虑向下修正吗？

您好，在可转债存续期间，当公司股票在任意连续三十个交易日中至少十五个交易日收盘价格低于当期转股价格的85%时，董事会有权提出转股价格向下修正方案并提交股东会表决，该方案须经出席会议股东所持表决权的三分之二以上通过方可实施。股东会表决时，持有本次发行可转债的股东应当回避。修正后的转股价格应不低于该次股东会召开日前二十个交易日公司股票交易均价和前一个交易日公司股票交易均价，同时，修正后的转股价格不得低于最近一期经审计的每股净资产值和股票面值。若在前述三十个交易日内发生过转股价格调整的情形，则调整日前的交易日按调整前的转股价格和收盘价格计算，调整日及之后的交易日按调整后的转股价格和收盘价格计算。

公司向下修正转股价格时，须在中国证监会指定的上市公司信息披露媒体上刊登股东会决议公告，公告修正幅度、股权登记日及暂停转股期间（如需）等。从股权登记日后的第一个交易日（即转股价格修正日）起，开始恢复转股申请并执行修正后的转股价格。若转股价格修正日为转股申请日或之后，转换股份登记日之前，该类转股申请应按修正后的转股价格执行。

公司于2025年11月5日披露了《关于不向下修正“嘉益转债”转股价格的公告》（公告编号：2025-088），于2025年11月5日召开第三届董事会第十九次会议，审议通过了《关于不向下修正“嘉益转债”转股价格的议案》，公司董事会决定不向下修正“嘉益转债”的转股价格。自2026年5月6日起首个交易日重新开始计算，若再次触发“嘉益转债”的转股价格向下修正条款，届时公司董事会将再次召开会议决定是否行使“嘉益转债”的转股价格向下修正权利。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。谢谢！

16、从4月底发布的研报来看，贵司2026年的收入只有16个亿左右，同比下滑接近30%，还是因为Stanley公司的订单减少吧？对应有什么应对措施么？这个收入预测大概率会成为最终结果么？

您好，2026年一季度公司经营业绩同比下滑，主要受上年同期基数较高、市场竞争格局变化、部分客户订单节奏调整、客户库存调整以及美元兑人民币汇率波动等因素综合影响。2026年一季度，公司越南子公司运行平稳，已实现盈利，并已展现出较好的盈利能力，未来越南子公司订单承接、交付保障和运营效率持续提升；公司持续加强客户开发和市场开拓，积极优化客户结构和市场结构，多层次市场新客户开发已取得进展，公司将努力提升经营质量和盈利能力。关于具体经营业绩，

	<p>请以公司披露的定期报告为准。谢谢！</p> <p>17、贵司将如何应对Stanley保温杯自北美25年Q4起销量同比增速下滑的挑战？</p> <p>您好，公司将围绕长期稳健发展目标，在巩固现有核心客户的合作关系上，积极响应全球保温器皿市场由阶段性单一头部品牌驱动向多品牌、多层次共同发展的趋势，坚持推进客户多元化和市场结构优化，不断增强业务布局的均衡性和抗风险能力，当前新客户开发已持续取得进展。谢谢！</p> <p>18、公司境外销售占比很大，请问如何规避汇率波动风险？</p> <p>您好，公司境外销售收入占比较高，汇率波动会对公司经营业绩产生一定影响。为降低汇率波动风险，公司持续加强汇率风险管理，主要措施包括：一是密切关注汇率市场变化，结合收付款安排、资金计划和业务需求，合理统筹外币资产与负债结构；二是通过优化结算币种、收付汇节奏及资金使用安排，增强自然对冲能力；三是运用远期结售汇等金融工具，对汇率波动风险进行适度管理提升海外业务布局的均衡性和经营韧性。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月13日