

证券代码：001211

证券简称：双枪科技

双枪科技股份有限公司

2026年5月13日投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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_____
活动参与人员	线上参与浙江辖区上市公司 2026 年投资者网上集体接待日暨公司 2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 13 日（星期三）15:00-17:00
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员	董事长、总经理：郑承烈先生； 董事会秘书兼财务总监：朱卫清先生； 独立董事：许雄伟先生。
交流内容及具体问答记录	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司营收连续三年高增长，2025 年干到 15.96 亿同比大涨 16.68%，这增长势头还能继续保持吗？</p> <p>投资者您好！公司 2025 年度境外营业收入为 4.42 亿元，同比增长 23.24%，线上销售营业收入为 5.20 亿元，同比增长 34.47%，上述两大业务的增长是构成 2025 年总体收入增长的主要因素。未来公司将持续优化产品结构、提升运营质量、严控成本费用，保持经营持续稳定增长。业绩受宏观环境、市场变化等多重因素影响，存在不确定性，敬请注意投资风险。感谢您对公司的关注！</p> <p>2、传统竹制品行业竞争激烈，公司在产品创新、渠道壁垒及成本优势上如何巩固龙头地位？</p>

投资者您好！1、产品创新层面，公司将持续积极引进先进工艺与技术，通过与外部科研院所的专题合作，以及企业自主生产产品的提质升级，做好新材料、新工艺与新产品研发。优化产品线，通过管理实现高毛利、高周转、高人效的产品不断优化，提升产品附加值及差异化竞争优势。2、渠道壁垒方面，公司已建立全渠道多元化立体式的销售网络，包括优化转型的商超渠道，稳定的经销商渠道，快速发展的电商渠道，持续增长的外贸渠道，个性化的直营定制渠道，以及处在发展期的餐饮业务，全渠道营销能力使得公司在行业内具有领先优势。公司将持续推进全渠道深化，不断拓宽渠道护城河，进一步提升竞争力。3、成本方面，公司通过整合供应链，加强对供应链端的成本把控。另外依托全竹产业链连锁工厂模式，实现原料就近加工、余料高效利用，提升规模效应与运营效率。感谢您对公司的关注！

3、2026年在产能升级、技术研发及市场拓展方面的资本开支计划与资金来源安排。

投资者您好！2026年公司资本开支主要从三方面统筹安排：一是依托国家产业政策导向及地方配套支持，有序推进新材料产线布局与工厂技改升级；二是盘活公司内部现有资源，通过优化产品结构、缩减低毛利品类产能、统筹调整现有生产场地等，向高毛利、新材料业务倾斜配置资源；三是在稳健经营前提下，积极对接包括银行在内的多元化融资渠道，拓宽资金来源，增厚资金储备，优化现金流，维持稳健的财务结构。感谢您对公司的关注！

4、公司“金钢瓷”与竹基禾塑新材料当前投产进度、良率水平及客户认证进展如何？

投资者您好！公司“金钢瓷”材料用于生产餐具产品，“金钢瓷”餐具产品已基本完成技术打磨，已具备量产能

力，目前在客户拓展阶段，客户类型包括团餐客户等，订单金额占公司营业收入的比重极小；“竹基禾塑”材料基于当下研发规划，仅用于工业托盘的研发与试产，目前在中试阶段，尚未有客户订单及批量生产。未来“金钢瓷”及竹塑托盘的订单获取和业务发展存在较大不确定性，请投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注！

5、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？

投资者您好！公司始终重视投资者回报，未来公司将结合经营业绩、现金流状况、产业投资及长远发展规划，统筹兼顾股东回报与公司可持续发展，审慎研究分红比例、分红频次等相关事项，如后续有相关明确规划，公司将严格按照规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

6、越南工厂运营情况如何，在对冲关税风险、拓展海外市场方面发挥了哪些作用？

投资者您好！公司越南工厂于2025年成立并开始试产，目前处于产能爬坡阶段。海外工厂布局有助于公司对冲国际贸易及关税带来的经营风险，完善全球化供应链布局，稳步支撑海外市场业务拓展。感谢您对公司的关注！

7、以竹代塑政策红利下，竹炭、一次性餐具等耗品业务的增长空间与推广策略是什么？

投资者您好！在国家“以竹代塑”政策导向下，公司将依托自身全竹产业链优势，稳步做好竹炭、一次性餐具等消耗品业务的推广。后续公司将顺应绿色消费趋势，持续优化产品结构。感谢您对公司的关注！

8、公司长期战略中，新材料业务向工业场景延伸的可行性、时间节点及潜在业绩贡献如何？

投资者您好！公司坚持将产业升级、技术创新与绿色发展深度融合，持续布局可循环、新材料领域。目前公司新材料向其他工业场景延伸尚在论证过程中，暂无明确时间节点。现阶段公司新材料业务将聚焦餐厨具等传统主业的应用场景，有序推进“金钢瓷”餐具产品市场交付。“竹基禾塑”托盘处于技术论证及小批量试产，稳步开展样品送检、客户试用及技术认证等相关工作，后续其他领域研发拓展暂无明确规划。未来新材料业务拓展及业绩贡献存在不确定性，请投资者注意投资风险。感谢您对公司的关注！

9、餐饮市场（含老娘舅等头部客户）拓展的订单规模、交付周期及毛利贡献预期。

投资者您好！公司已与国内部分头部餐饮客户（海底捞、老娘舅等）建立了稳定的合作，交付周期根据客户订单需求合理排产。感谢您对公司的关注！

10、全竹产业链连锁工厂模式在成本控制、产能释放及区域扩张上的具体成效与规划是什么？

投资者您好！公司已在浙江省丽水市庆元县、浙江省丽水市龙泉市（县级市）、江西省抚州市资溪县建成集竹制品生产和竹炭制造于一体的连锁工厂，实现原料就近加工、余料循环利用，降低综合生产成本与物流损耗，提升原料综合利用率。公司子公司浙江双枪新能源科技有限公司、庆元双枪新能源科技有限公司及资溪双枪新能源科技有限公司在 2025 年度的营业收入为 6,450 万元，竹炭生产线经 2025 年度升级改造后，产能及产量稳步提升，目前运行平稳有序。后续公司将结合资源分布与市场需求继续优化产业布局。感谢您对公司的关注！

11、线上电商与跨境电商近年增速显著，后续在平台布局、品类深耕及营销投入上有何计划？

	<p>投资者您好！公司将持续推进国内电商与跨境电商业务稳健发展：1、国内电商围绕主流平台优化渠道结构，聚焦厨房用具核心品类完善产品矩阵（产品品类丰富，主要包括砧板、筷子、一次性餐具、勺铲、锅具等），不断提升运营效率与供应链响应能力，合理开展品牌运营与市场推广，目前已拓展淘宝（天猫）、京东、拼多多、抖音、唯品会、小红书等线上渠道。2、跨境电商业务核心聚焦亚马逊美国市场，深耕厨房用品优势品类，根据海外市场需求优化产品布局，稳步拓展适配品类，不断推动线上业务持续健康发展。2025 年度公司营业收入为 15.96 亿元，增幅 16.68%，在营销投入方面，2025 年公司营销费用为 3.69 亿元，增幅为 28.25%，其中电商的渠道费用及快递费用占比较大、增速较快，后续公司将继续结合业务发展实际需求，审慎规划营销投入，稳步加强品牌建设线上渠道运营。感谢您对公司的关注！</p> <p>本文中涉及的未来计划等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于环境变化、市场竞争程度等多种因素，存在较大不确定性，敬请投资者注意投资风险。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及应披露重大信息</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 13 日</p>

