

证券代码：301193

证券简称：家联科技

## 宁波家联科技股份有限公司

### 2023年4月11日-4月12日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	明河投资 杨伊淳；嘉实基金 李大炎、谢泽林；光证资管 应超；方正富邦 李卓健；勤辰私募 王佳东；永赢基金 胡亚新；国融基金 彭双宇；恒大人寿 杨振艺；英大基金 张宏；恒越基金 张蓉蓉；中加基金 但嘉桓；国融自营 宋晓蓉；天风证券 马莹；歌斐资产 陈泽月；国盛证券 姜文镠；西南自营 韦诗杰；平安理财 贺顺利；pinpoint Mo.Li；中银证券 张岩松；万家基金 王晨曦；野村东方 童玥琳；中信建投 刘岚；隆卿投资 鲍家坚；阳光安盛 张子博；汇升投资 徐凌
时间	2023年4月11日、4月12日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理                      孙超                                      董事会秘书    汪博 证券事务代表                解竣皓
投资者关系活动主要内容介绍	一、 董事会秘书汪博对2022年生产经营情况的回顾以及公司未来的战略规划与布局。 二、 公司与调研人员就以下问题进行了探讨 问题一：公司目前国内销售状况？内销的业绩增量来自哪里？

答：随着国内防控政策的全面开放，市场消费需求的恢复，各地消费数据均有所回升，负相关性逐渐消失，国内市场具备广阔的发展空间，公司的内销收入有望得到进一步的提升。公司内销的业绩增量来自于老客户市场容量的扩张和公司在这些客户中供应比重的提升；同时公司通过与这些知名客户的合作，有效提升公司的品牌知名度和市场美誉度，形成广泛的市场影响力，开拓新的优质客户资源，这些新增客户的销售收入也将是公司内销业绩增量的一部分。

**问题二：公司内销的毛利率状况？**

答：公司所在的行业是一个充分竞争的行业，国内生产厂商众多，行业集中度低。各厂商，特别是中小厂商普遍采取薄利多销的模式，议价能力较弱。在国内经济增速放缓，国际形势复杂多变的情况下，行业内厂商的利润水平将受到不利影响。随着公司国内销售的增长，规模效应的提升，公司内销的毛利率状况也会得到进一步的改善。

**问题三：公司 2023 年一季度经营情况？**

答：随着去年海运突然恢复正常，使得海外客户库存高起，部分客户目前尚处于去库存阶段；同时欧美的高通胀环境以及美国推行制造业回流政策和复杂的国际政治形式等因素，对国内各行各业外销出口都有一定的影响，从而对公司一季度经营业绩造成不利影响。

**问题四：降解原材料产能是否还存在产能不足的风险，其价格是否还有下降的空间？**

答：随着全球环保政策的日趋严格和环保意识的提升，生物降解材料的使用与推广成为必然趋势。经过近年来的发展，前端生物降解材料产能已逐渐开始释放。同时国内限塑禁塑政策的推行是一个循序渐进的过程，只有在保证前端降解原材料供给充足的基础上，后续的限塑禁塑政策才能落地实施。目前前端的降解原材料暂

	<p>未预见会有产能不足的风险。</p> <p>降解原材料厂商正在积极改进生产技术,降低生产成本并提高产能。未来,降解材料原料市场的蓬勃发展将极大助力可降解制品行业的加速腾飞,各降解材料制品生产厂商有望获得更广阔的市场空间,降解原材料的价格还有下降的空间。</p> <p><b>问题五: 公司未来的产能规划是否会存在产能消化风险?</b></p> <p>答: 公司会根据市场环境的变化适时调整产能投放节奏,公司新建产能是公司的中长期战略规划,产能投放有一定的时间周期。公司会根据战略规划、市场需求及现有产能布局等因素合理安排调整产能投放。</p>
日期	2023年4月11日-4月12日
未公开重大信息泄密的处理过程及责任追究情况(如有)	本次调研活动期间,公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。