

股票代码：002615

股票简称：哈尔斯

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：2024-008

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u>
参与单位名称	平安养老、华泰柏瑞、大成基金、合远基金、众安保险、国盛证券、野村东方、海通资管、恒庆瑞兴、信泰人寿、敦和资管、杭银理财、酝畴私募基金、久胜基金、千波资产、翎展投资、财通证券、国金证券、中信建投证券、申万宏源、华创证券、财通资管、西部利得、中信建投、浙商证券、华福证券、广发证券、天风证券、西南证券、长江证券、国海证券、国联证券、国信证券、东财证券、华能贵诚信托、中金财富、国信自营、上海证券报、界面、21世纪报
时间	2024年11月14日
地点	杭州
上市公司参与人员	董事长：吕强先生 董事、总裁：吴子富先生 董事会秘书、投资与证券管理中心总经理：邵巧蓉女士 董事、首席财务官：吴汝来先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、 <b>董事长致辞</b> ：对大家的到来表示欢迎 二、 <b>董事会秘书介绍公司基本情况</b> <b>公司发展历程</b> ：从成立初期，公司便深耕杯壶领域，着力进行 OEM 客户及国内业务渠道拓展，并在 2011 年成功上市。2016 年，得益于美国杯壶市场的蓬勃发展，OEM 业务快速成长品牌意识提升，收购 SIGG 品牌，国内业务展现了卓越的韧性。面对后续的国内外环境挑战，公司依然保持了业务的稳健性。2021 年，公司启动了双轮驱动战略，推动业绩稳步增长，行稳致远。 <b>近三年公司概况</b> ：公司 OEM 业务发展稳健，大客户战略卓有成效，同时梯队客户表现亮眼，新市场拓展前景广阔。

在品牌建设上，公司也展现出强劲动力，品牌打法更加系统化，打造爆品的能力持续提升，线上线下渠道进一步精进，其中线上渠道根据国内外市场消费者的不同购物习惯，建立了有区别化的线上零售渠道矩阵，业绩近几年处于持续增长态势。

公司不断创新产品设计，技术升级，国际品牌 SIGG 业绩持续增长，在线上线下渠道均有建设性突破，亚马逊平台销售持续增长、首家线下零售店落户马来西亚以及突破德国最大的连锁店等。

与此同时，公司持续进行人才体系建设在开展员工成长培训的同时，引入高端人才引领公司破局发展。数字化变革项目更为公司未来的发展打下了坚实基础，提升国内外市场盈利潜力。

**未来展望：**未来，公司将坚持以“三百战略”为最高指引，坚持既定的“双轮驱动”战略框架，在团队建设、数字化转型、品牌建设和海外布局等关键领域稳步推进，确保每一项工作都紧密围绕公司的长远目标展开。

### 三、问答环节

#### 1、问题：全球保温杯格局展望？

回复：全球保温杯市场呈现出多样化的格局，海外市场品牌商不断推出爆款产品，市场集中度持续增强。相对而言，国内市场品牌集中度较低，头部品牌拥有充足的发展机会。

#### 2、问题：公司未来发展规划？

回复：公司将继续聚焦主业，深耕杯壶领域，做精做专做强，引领行业发展。同时，公司还将持续推动数字化等变革项目，提升生产经营效率。

#### 3、问题：如何权衡外贸新老客户？

回复：以客户为中心是公司立足的根本，我们力争服务好每一位客户。公司与众多客户建立了长期稳定的合作关系，其中一些合作已超过十年。这种相互支持、赋能、共同成长的伙伴关系为我们带来了丰富的客户资源。随着终端市场的快速增长，预计公司的客户，尤其是那些已经建立起终端影响力的客户，将为公司带来更为可观的增量订单，推动公司业务的进一步发展。

#### 4、问题：外贸客户筛选供应商的标准有哪些？

回复：目前很多客户都已经形成了较为成熟的供应链共建机制，一般而言供应商评分机制是筛选以及分配订单的关键。

#### 5、问题：公司是否供应第一大客户除水杯以外的其他品类产品？

	<p>回复：近几年，公司主要客户一直在积极拓展产品线，酒具系列便是其多元化战略的一部分。去年，公司已成功交付了该品类的产品。此外，公司将全力配合客户新品开发打样和新品上市工作。</p> <p><b>6、问题：供应链是否优化空间？</b>  回复：公司对自身的研发实力、技术水平和制造能力充满信心。随着技术产线的升级，结合新基地的建设以及数字化等创新项目的推进，将能够有效增强公司的市场竞争力。</p> <p><b>7、问题：公司海外产能现状及对未来的规划？</b>  回复：目前泰国项目一期已经建成投产，二期项目处于建设中。</p> <p><b>8、问题：公司未来盈利能力如何进行规划？</b>  回复：大家可以通过公开数据看到，公司前三年的盈利能力在不断提升，后续公司也会以提升 ROE 为目标不断改善资产使用效率和盈利水平。</p> <p><b>9、问题：公司觉得未来成长哪些方面比较重要？</b>  回复：在 OEM 业务方面公司会持续优化业务结构，提升自身能力，努力开拓新市场和新客户；在品牌业务方面，国际品牌将持续聚焦欧洲市场，国内品牌会依托于品牌和产品力，聚焦线上渠道持续提升业绩。</p> <p><b>10、问题：未来国内保温杯市场将会如何演变？</b>  回复：国内杯壶市场在 2022—2026 年间预计将实现年均 11.6% 的增长，而高端杯壶产品的市场年复合增长率预计达到 21.5%，显示出该行业在国内具有巨大的增长潜力。目前，杯壶行业竞争格局相对分散，这为行业龙头企业提供了发展机遇。</p> <p><b>11、问题：公司未来针对品牌的投入和盈利空间？</b>  回复：公司在着眼当下的同时，也积极规划和布局未来的可持续发展战略。在品牌业务领域，公司将稳步推进建设，从内部能力提升入手。近两年的数据表明，无论是毛利率还是整体盈利能力，公司的品牌业务均实现了显著提升。</p> <p><b>12、问题：公司定增项目目前建设和申报进度如何？</b>  回复：募集项目其实不是完全的新增产能，是腾笼换鸟和智能化升级，目前一期工程处于建设中，申报工作若有进展，公司会及时进行披露。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024 年 11 月 16 日
----	------------------