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

2025年5月7日投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年5月7日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 王熊 副总经理、财务总监 钱淼鲜 副总经理、董事会秘书 汪博 独立董事 周晓燕 保荐代表人 娄众志
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：请问：1、去年业绩略有增长，但一季度变脸大幅亏损，原因何在？2、外销业务占55%，贸易战的影响和应对措施？对美业务情况怎样？3、本次提议下修，是否有信心实现全面转股？</p> <p>答：1、公司一季度亏损原因在于公司在投项目较多，公司产线扩宽，各子公司处于投产初期，整体规划产能未完全释放，产能利用率降低，相应制造费用、管理费用等增加以及公司发行可转债</p>

未转股按照企业发债利率计提利息支出导致财务费用增加等因素的影响。

2、美国市场占公司外销主要份额，由于对美出口受关税政策不确定性影响，导致公司外销订单短期承压。一方面，部分客户已通知恢复发货，海外销售逐步复苏；另一方面，加快向泰国工厂的转移，确保客户订单快速稳定的在泰国和美国工厂生产供应。

3、本次下修提议因股价持续低于转股价的 85%触发条款，旨在通过合理溢价区间提升转债吸引力，缓解财务费用压力；同时，公司全球化产能布局及生物降解产品业务增长为业绩修复提供支撑，叠加海外客户库存周期调整接近尾声，订单逐步恢复，有望带动股价回升；主动下修是应对短期压力、优化资本结构的有效策略，公司通过灵活调整转股价及强化投资者沟通，力争在产能释放与需求回暖共振下实现转股目标。

问题二：公司本期盈利水平如何？

答：短期受产能利用率不足、财务费用高起以及对美出口受关税政策不确定性影响等多重因素拖累，公司本期盈利水平承压。未来随着公司产能逐步释放，外销订单逐步复苏以及公司成本管控等措施的影响，有利于改善公司的盈利质量。

问题三：公司的基本情况与主营业务？

答：公司主要从事塑料制品、生物全降解材料及制品以及植物纤维制品的研发、生产与销售的高新技术企业，主营业务涵盖：塑料制品、生物全降解材料、生物全降解制品、植物纤维制品、纸制品等产品，覆盖家居、快消、餐饮、新茶饮、咖啡等领域。

问题四：公司未来经营策略？

答：公司将进一步强化战略执行，通过优化全球产业布局、加速技术迭代与绿色升级，推动战略目标与国家政策同频共振，为高质量发展注入强劲动能。公司战略执行紧密围绕国家重大政策导向，在构建现代化产业体系、推动可持续发展、深化全球化布局等

方面取得显著成效。

问题五：请问公司有哪些经营风险？

答：1、贸易政策风险；2、原材料价格波动风险；3、汇率风险；4、市场竞争激烈风险。

问题六：公司之后的盈利有什么增长点？

答：公司未来盈利增长点将主要依托绿色转型、全球化布局与技术创新三大战略方向。公司在泰国、美国等地的生产基地已逐步投产，形成“亚洲研发、全球智造、本地化服务”的供应链体系，有效应对贸易摩擦并拓展高端定制化市场；此外，公司持续强化技术迭代与智能制造，推动自动化生产降本增效，并依托政策支持与市场需求升级，在茶饮、外卖等新消费场景中深化合作，持续开发新产品，为客户提供一站式的绿色解决方案。

问题七：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：2024年度，公司累计实现营业收入23.26亿元，较上年同期上升35.16%；2025年第一季度，公司累计实现营业收入5.06亿元，较上年同期上升1.29%。在销售端，公司业绩保持稳定增长态势，但是受报告期内公司在投项目较多，产能利用率不足，相应制造费用、管理费用等增加以及财务费用激增及市场竞争加剧等因素影响，在利润端对比行业同类企业存在一定差距。

问题八：行业以后的发展前景怎样？

答：未来行业发展前景较好，日用塑料制品行业市场需求持续扩大。公司下游业务以大型商超、新茶饮及餐饮领域为主。下游头部客户对供应链的稳定性、环保合规性及定制化能力提出更高要求，推动行业资源进一步向技术领先、产能规模化、具备全球化布局的头部企业集中。随着大家生活水平的提高，环保意识的持续增强，生物降解产品行业构建起完善的产业生态，政策推动下应用潜力加速释放，市场规模将显著增长。

	<p>问题九：公司的产能布局情况以及突出优势？</p> <p>答：公司近年来加速了全球化产能布局，目前已在浙江、广东、广西、美国、泰国等地区建立智能化生产基地；不断加快在降解环保产品及家居日用品的产能扩充，进一步拓展公司业务板块，迅速扩大产能规模；同时在英国、澳洲、香港、美国等地设立了本土化的销售服务团队，形成了“亚洲研发、全球智造、本地化服务”的网络体系。</p> <p>问题十：公司内销未来营收的增长主要在哪些方面？</p> <p>答：一是公司在原有国内优质老客户中供应比重的提升，同时随着这些优质客户市场容量的扩张，公司有望拿到更多的订单，提高市场份额；二是公司通过与这些头部知名客户的合作，打响品牌知名度，形成广泛的市场影响力，开拓新的优质客户资源；三是公司通过不断扩充产品品类，成为茶饮、快消行业包装材料的全品类供应商，能够为客户提供一站式采购服务，这些新品类的销售也是公司未来业绩增量的一部分。</p>
<p>日期</p>	<p>2025年5月7日</p>
<p>未公开重大信息泄密的处理过程及责任追究情况（如有）</p>	<p>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。</p>