

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11月27日投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	招商基金 于立勇、吴潇、王垠、杜亮、滕越、童炯潇；华泰证券 陈雪、杨思妍
时间	2025年11月27日
地点	泰国家享有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长 王熊 董事会秘书 汪博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、家联科技董事会秘书汪博带领调研人员参观家享公司生产现场，介绍公司的产品及未来发展情况。</p> <p>二、公司与调研人员就以下问题进行了探讨</p> <p>问题一：公司现阶段市场情况和未来战略规划如何？</p> <p>答：公司当前生产经营情况良好，国内外产能布局与客户结构持续优化，重点项目有序推进，整体发展态势稳健向好。未来主要围绕绿色低碳发展、国际化布局、技术创新及风险防控等多维度展开，公司通过“本土化研发+区域化生产+全球化营销”模式增强</p>

抗风险能力，泰国生产基地产能加速释放，有效承接海外订单并提升北美市场响应速度。强化国内外市场资源整合，优化大客户服务以增强粘性，优化全球化供应链，提升对宏观政策及市场波动的应对能力。

**问题二：公司在 3D 打印材料领域的销量情况，未来几年的展望如何？**

答：目前公司已与部分行业头部 3D 打印企业建立稳定合作，产品可实现多应用场景覆盖。未来公司通过全球化产能布局，加速推进 3D 打印耗材等相关产线的建设与产能爬坡，以实现规模与交付能力的跨越式提升。同时，深化与全球顶尖 3D 打印设备厂商的合作关系，致力于将该业务打造为新的业绩增长极。

**问题三：公司目前 3D 打印耗材主要销售区域分布？**

答：当前，公司 3D 打印耗材的销售区域主要为北美市场，在为全球客户提供绿色解决方案的同时，公司正计划开始布局新的市场领域，以实现业务的持续扩张。

**问题四：3D 打印领域快速发展，公司如何提升市场份额？**

答：3D 打印领域快速发展，提升市场份额成为公司努力的目标。公司持续投入资源进行新技术、新材料、新工艺的研发，保持技术领先；定期收集并分析客户及市场最前端的反馈，不断优化产品和服务；根据不同国家和地区的市场需求，制定本地化策略，提供符合当地需求的产品和服务。

**问题五：公司主要布局哪些产品？**

答：公司当前的产品主要围绕生物降解材料制品、植物纤维制品、环保材料创新应用及新兴产品线拓展展开。公司持续深耕生物全降解制品、塑料制品、植物纤维制品、纸制品四大核心品类，并积极拓展 3D 打印线材等新兴产品线，积极构建并优化新产品管道，持续开发具有高回报潜力的新兴产品。未来公司通过全球化产能布局和本地化服务网络，推动产品结构优化，进一步巩固在绿色包装、

	<p>家居日用品等领域的竞争优势。</p> <p><b>问题六：目前中泰两地毛利率存在的差距如何？如何提升泰国生产基地的毛利率？</b></p> <p>答：受泰国当地采购的物料、生产人员效率、物流费用以及厂房建设等生产成本要素的影响，综合比较中泰两地的毛利率仍存在一定差距。基于此，公司也将通过加速海外供应链建设、提升智能制造水平、精细化管理等措施，持续提升泰国基地的经营效益。随着泰国产能快速放量，产能利用率的提升及规模效应的显现，泰国工厂的盈利水平将得到实质性改善。</p> <p><b>问题七：公司将如何规划客户布局？</b></p> <p>答：在国内市场上，公司持续深入与头部餐饮、茶饮企业的合作，深度挖掘客户需求，优化大客户服务体系，增强客户黏性，培育长期稳定的优质客户群体。在国外市场上，公司加快国际化步伐，深化全球化业务布局，在多个国家设立业务办事处，通过区域化布局降低贸易风险，提升国际竞争力。</p>
<p>日期</p>	<p>2025年11月27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>