

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 10 月 27 日投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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（电话会议）
活动参与人员	中信证券、景顺长城基金、长城基金、国寿养老、博时基金、新方程、万向创投、探骊基金、上金所、上海羽帅管理公司、上海恺博基金、英昊资产、上海景晗贸易有限公司、上海国荃建设工程有限公司、银叶投资、江苏瑞华投资、健顺投资、惠正投资、海宸投资、贯邦资本、创富兆业、个人投资者 西部证券、中意资产、中信资管、浙商证券资管、招银理财、招商证券资管、长信基金、长城基金、长安基金、圆信永丰基金、银河基金、阳光保险、兴业证券自营、鑫元基金、泰信基金、太平资产、太平洋保险资管、申万菱信基金、融通基金、前海开源基金、浦银理财、平安基金、南方基金、摩根士丹利基金、开源证券自营、景顺长城基金、健顺投资、建信基金、嘉实基金、华夏久盈、华宝基金、红方红、鹤禧投资、海富通基金、国联基金、国联安基金、广发证券自营、歌汝私募、高毅资产、富国基金、东证资管、东证融汇资管、东吴证券自营、东航产投、东方基金、大成基金、创金合信、川海、常春藤、安信基金、Enreal IDG NOA
时间	2026 年 10 月 27 日上午 9:00-9:40，下午 15:30-16:30
地点	电话会议

上市公司接待人员	董事会秘书兼财务总监：朱卫清先生； 董事、副总经理、新材料事业部总经理：徐洪昌先生； 证券事务代表：张驰女士。
交流内容及具体问答记录	出席会议的投资者就公司“金钢竹”托盘进展情况、2026 年第三季度经营情况、未来发展情况等内容与公司进行了交流和沟通，主要内容如下： 一、公司“金钢竹”托盘有什么政策背景，对比传统工业托盘，在性能、经济性上有什么优势？ 回复：为积极响应国家“以竹代塑”、“十五五”规划中关于绿色发展与循环经济的政策导向，以及国家林草局联合国家发展改革委发布的《“以竹代塑”主要产品名录（2025 年版）》新增竹质工业托盘等 8 个小类产品等政策趋势，公司在中国科学院宁波材料所的推介与支持下，积极探索竹加工下脚料的多元化、高值化应用路径，向竹基复合型材料领域延伸布局，目前该材料用于生产工业托盘产品。公司“金钢竹”托盘在性能及经济性上的优势如下： 1、在产品性能层面，公司“金钢竹”产品经测试可实现静载 4 吨、动载 2 吨、货架载 1.5 吨，整体来看，“金钢竹”托盘的性能水平与市面主流塑料托盘基本持平，在动载维度具备一定优势。公司托盘产品竹粉纤维添加比例可以超过 50%，依托竹纤维原料，产品能够实现对标甚至优于传统塑料托盘的使用性能。 2、在经济性方面，当前 PP（聚丙烯）、HDPE（高密度聚乙烯）这类塑料原料受国际油价波动影响，价格已超 1 万元每吨，而“金钢竹”产品中竹粉的主要来源是竹制品加工的下脚料，成本较低。虽然生产环节搭配的助剂等会产生一部分额外成本，但经综合核算，“金钢竹”托盘的材料成本相较塑料托盘仍可降低大约 30%，能够以更低的原材料成本，实现与塑料托盘相当的使用性能。 公司“金钢竹”托盘项目未来市场拓展和业务发展相对存在不确定性，请投资者注意投资风险。 二、公司“金钢竹”托盘产品经济性优势明显，如果

后续批量出货，预期单价是什么水平？

回复：托盘产品可划分为三大类别，分别对应不同市场竞品。第一类是一次性出口托盘，主要对标需熏蒸处理的木托盘，普通木托盘市场均价约 40 元，用于出口、经过熏蒸处理的木托盘价格则更高。第二类是周转托盘，该类托盘支持跨区域、跨车次反复周转使用，当前市场同类产品单价区间在 160 元到 220 元。第三类是立体仓库托盘，这类产品定价普遍在 220 元以上，且伴随原油价格上行，市场价格持续上涨。

结合不同品类的市场情况，经内部测算，“金钢竹”托盘综合销售价格预计在 110 元到 150 元之间。现阶段“金钢竹”托盘项目处于客户积累和试样推进阶段，订单规模尚未充分打开，暂时无法形成十分精确、固定的价格数值。公司“金钢竹”托盘项目目前订单占公司营业收入的比重低，请投资者注意投资风险。

三、“金钢竹”托盘的客户选择方面有什么偏好，目前客户拓展情况怎么样？有没有形成批量订单？

回复：1、客户选择方面，公司筛选客户时会综合评估多方面条件，优先考察产品性能是否匹配客户行业使用需求，包括承重、动载静载、耐低温等指标以及客户对于新材料的接受程度，其次优先选择大客户，借助大客户批量验证产品可靠性，同时偏好信用资质良好、账期可控的客户。

2、公司当前的产品推广和客户拓展主要聚焦三大赛道：

第一个赛道为快递物流行业，10 月 10 日，浙江省邮政管理局联合浙江省林业局在湖州安吉召开全省快递包装领域“以竹代塑”工作推进会，参会的快递包装应用企业代表有顺丰、圆通等公司，公司董事、副总经理、新材料事业部总经理徐洪昌先生也受邀到现场，对公司“金钢竹”托盘进行了相关分享。依托政策契机，公司已经与多家物流企业进行了深入沟通与产品对接。

第二个赛道是汽车零部件以及新能源电池行业，该行

	业托盘使用体量较大，其中使用的围板箱托盘市场单价普遍更高，下游客户对原材料成本变动较为敏感。公司“金钢竹”托盘产品具备碳足迹相关认证，配套的减碳数据可协助下游客户满足自身绿色低碳管理需求。 第三个赛道面向低温耐候场景客户，“金钢竹”托盘可在-30℃至 80℃宽温环境稳定使用，相比塑料托盘低温性能更优。普通塑料托盘在零下 20 摄氏度环境下性能便会大幅衰减，跌落之后容易出现边角开裂问题，而公司“金钢竹”托盘在-20℃仍可保持 90%以上韧性。能够满足东北、华北区域的托盘产品需求。 整体来看，公司“金钢竹”托盘已经从试样阶段逐步转向小规模交付，后续公司也将继续为客户合作落地做好产品技术迭代及推广。 公司“金钢竹”托盘项目目前订单占公司营业收入的比重低，未来市场拓展和业务发展相对存在不确定性，请投资者注意投资风险。 四、客户对比稳定的常规塑料托盘，选择金钢竹托盘核心因素是什么？ 回复：客户选择我们的产品主要基于三方面考量：首要因素是降本需求，“金钢竹”托盘相比塑料托盘成本低约 30%，对于托盘使用体量较大的企业，单位成本的优化能够带来可观的整体降本空间；其次是产品性能优势，常规塑料材质本身质地偏软，高承重塑料托盘需要内置多根钢管补强，并且塑料在零下 20 摄氏度环境下性能大幅衰减，冷库或者低温场景破损率较高，金钢竹托盘耐低温的特性刚好适配这类场景；最后是政策导向与绿色低碳的需求，在双碳战略以及“以竹代塑”相关政策指引下，未来将大力推广绿色包装替代传统塑料制品，这一趋势也推动企业逐步考虑转向新材料托盘方案。 五、请介绍一下“金钢竹”托盘后续产能情况。 回复：工业托盘行业大客户对合作方的产能门槛存在明确要求，不少客户将配套 5 到 10 台设备的产能作为合作
--	--

	前置条件，因此产能布局也将成为推进大客户合作的基础条件。目前“金钢竹”托盘产线共有 5 套设备，单套设备按照每年约 300 天的生产节奏规划。 从长期规划来看，若后续订单达到饱和状态，公司计划继续推进部分自有工厂的“金钢竹”托盘产线铺设，但整体规划将结合市场变化、订单落地节奏灵活调整，不做固化安排。 公司“金钢竹”托盘项目目前订单占公司营业收入的比重低，未来市场拓展和业务发展相对存在不确定性，请投资者注意投资风险。 六、“金钢竹”托盘行业壁垒在哪里？ 回复：“金钢竹”托盘业务的行业壁垒主要集中在以下层面： 第一是原材料层面的壁垒，木材、通用塑料粒子均属于标准化大宗商品，市场可稳定采购，但能够满足工业托盘生产标准的竹纤维供给相对稀缺，短期内获取一定量级的合格竹纤维原料存在难度。 第二是工艺层面的壁垒，竹纤维与高分子材料之间存在界面相容的技术难题，原料混合并非简单的物料混合，投料顺序、分段管控、各项参数标准等均属于核心工艺，任意一项参数出现偏差，都难以产出合格稳定的产品。公司依托和中国科学院宁波材料所的合作才得以顺利完成技术攻关。 第三是设备层面的壁垒，整套产线由多台设备串联组成，整条产线中，除末端压机属于市面通用设备以外，前端大部分设备需要进行定制化处理，直接复刻难度较大。 公司“金钢竹”托盘项目未来市场拓展和业务发展相对存在不确定性，请投资者注意投资风险。 七、Q3 亏损主要原因是什么？全年盈利有没有明确预期？ 回复：2026 年前三季度，公司实现营业收入 129,052.44 万元，同比增长 19.14%，实现归属于上市公司股东的净利
--	--

润-810.32 万元。受汇率波动影响，本期汇兑损失较上年同期增加，导致公司财务费用有所增加；电商、跨境电商渠道收入增长带来了渠道费用等销售费用的增加。其次，“金钢竹”托盘作为新项目，前期资源投入较多，现阶段客户大多处于试样和商务洽谈阶段，暂未在财报层面形成明显的业绩贡献。此外，公司在本次三季报针对存货、应收款项采取了更为审慎的会计处理，计提相关资产减值。后续公司也将持续强化存货减值与信用减值管理，落实更为严格的存货管控举措，持续优化生产、销售及采购全链条管理，提升存货资产周转效率，有序消化滞销库存；同时加强信用敞口管控，针对高风险客户及新增授信业务执行更为审慎的信用标准。

全年的预期方面，第四季度属于国内消费品传统旺季，同时海外黑五、圣诞等促销节点集中，往年公司四季度营收表现优于前三季度，但全年的业绩情况还请关注后续公司披露的 2026 年年度报告。

八、怎么看待主业的市场环境？主业未来收入、业绩修复的预期如何？

回复：公司主营业务主要包含精致厨具、优质竹材制品两大板块，属于传统餐厨具及竹木消费品赛道，经过多年发展已经形成多渠道驱动、风险对冲的经营格局。早期增长依托线下卖场和经销商渠道，2020 年后电商、跨境电商快速成长，对冲了传统线下渠道的下滑压力，电商业务增长势头强劲。

展望后续发展，我们预期原有主业仍将保持稳健发展，而“金钢竹”托盘属于全新增量业务，客户订单体量、单品客单价都显著区别于传统消费品。如果托盘业务能够在明年、后年顺利落地放量，有望对公司后续经营发展产生积极影响，这也是公司重要的发展拐点。公司“金钢竹”托盘项目未来市场拓展和业务发展相对存在不确定性，请投资者注意投资风险。

九、金钢瓷餐具近期有什么新变化？

	回复：在餐饮赛道方面，公司已和海底捞、老娘舅等餐饮企业建立合作关系，并将持续拓展团餐客户。金钢瓷餐具具备持续供货能力，头部客户的落地也有助于增强中小餐饮客户信心，推动采购合作逐步落地。除此之外，公司也将对“金钢瓷”材料替代其他日用品领域如麻将、卫浴用品等密胺材质制品做相关市场、产品调研。当前，“金钢瓷”餐具产品尚在迭代升级中，已达成订单及意向订单暂未大规模交付，占公司营业收入的比重低，请投资者注意投资风险。 风险提示：本文中涉及的未来计划、预期等前瞻性陈述，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。公司“金钢竹”托盘项目正处于客户拓展阶段，未来市场拓展和业务发展可能存在不确定性；公司“金钢瓷”材料目前仅用于生产餐具产品，尚在客户拓展阶段，订单占公司营业收入的比重极小。以上情况，请投资者注意投资风险。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及应披露重大信息
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）	无
日期	2026 年 10 月 27 日