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 11 月 2 日投资者关系活动记录表

编号：2026-006

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	国盛证券、华宝基金、中国人寿养老保险、中金资管、银河基金、太平养老、红方红、银叶投资、鹤禧、西部自营、健顺投资
时间	2026 年 11 月 2 日下午 15:00-16:00
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、未来发展情况等与公司进行了交流和沟通，主要内容如下： **一、金钢竹托盘具备哪些性能优势、目标应用场景，能够解决市场哪些痛点？依托该材料，公司长期拓展方向是什么？** 回复：1、产品核心优势有三方面：一是成本优势，公司的金钢竹托盘材料成本约为塑料托盘的七成，在塑料原料价格持续上行的背景下，金钢竹托盘成本优势持续放大；二是结构优势，金钢竹托盘中的竹纤维原材料起到类似“钢筋”的增强作用，相比于普通塑料托盘，无需内置钢管即可适配立体仓库使用；三是耐候性能突出，适用温度区间为-30℃至 80℃，能够稳定适配高温环境、冷库以及北方冬季

	低温场景。 2、现阶段重点拓展三大应用领域：汽车及新能源、快递物流、食品行业。其中，新能源与汽车零部件场景对托盘承重、抗变形要求高；快递物流领域，公司依托快递包装行业“以竹代塑”政策推广契机，已有多家快递企业与公司进行接洽；食品行业需要淘汰木托盘（木质易霉变等），同时塑料托盘难以满足冷库工况（低温场景破损率较高），也是重要拓展方向。 3、公司的金钢竹托盘依托中国科学院宁波材料技术与工程研究所技术，添加高比例竹材加工余料替代塑料基材，兼具成本与性能优势。竹基禾塑复合材料是以竹材加工余料与塑料基材复合而成的新型高性能生物基环保材料，应用场景广泛，公司首要应用与推广方向是工业物流托盘（“金钢竹”托盘），选择托盘赛道是因其市场体量较大、行业痛点突出。 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、金钢竹托盘当前产能、投产规划、产线建设周期以及布局地点是怎样的？** 回复：目前金钢竹托盘产线共有 5 条，其中 4 条产线铺设在公司浙江丽水的龙泉自有工厂中，剩余条 1 产线在中国科学院宁波材料所，单条产线预计日产能约 450 个，5 条产线日产能约为 2250 个，单条产线建设周期约 2 个月，其中包括约 45 天的设备采购到货及约 20 天的设备安装及调试。在产线设备采购环节，公司将通过招投标方式遴选、确定设备供应商，结合下游客户订单需求、试样验证进度有序开展设备订购工作，把控设备交付节奏，匹配产能投放计划。

	未来产能投放将遵循按需建设原则，在现有产线达到饱和之后，将启动新增产线投资。考虑到物流托盘产品应用场景广泛、单品自重较高，长距离运输会产生一定的物流成本，公司将采取分布式产能布局思路。公司目前在浙江省丽水市庆元县、浙江省丽水市龙泉市、江西省抚州市资溪县、湖南省益阳市桃江县、福建省三明市沙县区等地均拥有自有的生产工厂，未来可依托公司现有分散布局的自有生产基地，贴近目标客户集群就近配套产线，以此压缩运输半径、降低物流费用。 目前的产线布局，除了浙江丽水的龙泉自有工厂已经进行了金钢竹托盘产线布局外，公司于近日披露了《关于在湖南省桃江县投资建设全竹绿色循环高效产业园项目的进展暨签订补充协议的公告》（公告编号：2026-042），公司与湖南桃江县人民政府经协商一致，签订了补充协议，基于现行政策变化并结合公司当前业务发展方向，将前期“全竹绿色循环高效产业园项目”中的“建设竹制品制造自动化生产线”调整为“建设金钢竹托盘自动化生产线”，仍由政府负责建设厂房以减轻前期资金压力，项目建成后公司将在湖南省桃江县开展“金钢竹”托盘的生产，进一步落实公司“以竹代塑”产业化布局。 浙江丽水的龙泉自有工厂可直接覆盖华东区域客户群，湖南桃江金钢竹托盘产线建成投产后可直接覆盖华中区域客户群，后续其他产线落地的节奏与规模，将根据对应区域客户订单落地情况动态确定。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。 **三、托盘行业市场空间以及替代逻辑如何理解？** 回复：1、托盘行业需求主要由两大主线驱动：一是企

	业降本需求，在经营压力下，具备显著成本优势的新材料方案具备较强吸引力；二是减碳需求，“以竹代塑”纳入十五五规划纲要，部分企业可能存在碳指标考核，催生低碳产品采购需求。 2、从存量格局看，传统木托盘目前占比较大，但木托盘易霉变、破损、承重较低，出口需要熏蒸处理或热处理，短板较为明显；塑料托盘标准化、免熏蒸、洁净度高，但原料价格上涨推高其成本。公司金钢竹托盘在实现同等性能、免熏蒸、满足洁净规范的基础上，采购成本显著低于全新料塑料托盘，因此同时具备替代木托盘与塑料托盘的市场空间。 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、金钢竹托盘业务的市场拓展打法、团队配置是如何规划的？** 回复：公司金钢竹托盘业务市场拓展将聚焦汽车及新能源行业、快递物流行业、食品行业三大赛道的头部重点客户进行推广及开发。具体市场拓展方式包括： 第一，面向包装、物流租赁、托盘生产领域引进行业优质人才。托盘行业存量企业经营周期较长，公司前期已对接托盘生产、租赁、销售环节的资深专家与优秀销售人才，后续拟按赛道引进人才、分领域布局，依托其行业积累与成熟打法赋能业务拓展； 第二，搭建新的经销商体系，与有意向的传统托盘经销商进行对接，并对经销商准入设置四项硬性条件：本身从事托盘相关业务、具备资金实力、自有仓储场地、将该产品作为主业运营。

	第三，依托长期积累的原有餐厨具消费品经销商网络，结合原有经销商自身的资源与分销能力做筛选评估，符合条件的现有经销商可同步承接托盘分销业务。 团队配置方面，公司内部建立销售、交付、技术三方协同的项目攻坚模式，销售人员负责商务对接，交付工程师保障订单落地，技术工程师提供技术支撑。同时，产能布局跟随市场拓展节奏，未来将根据订单落地情况在各地配套建设产线。 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。 **五、客户选择金钢竹托盘的核心诉求排序是什么？不同行业客户诉求是否存在差异？** 回复：降本是所有客户共同的首要诉求，在此基础上，不同行业客户存在差异化性能诉求：新能源与汽车零部件行业重点关注托盘承重能力与低变形指标；冷库应用场景看重低温环境下的稳定性；食品行业核心诉求是免熏蒸，替代不符合规范的木托盘。除此之外，部分企业可能还存在减碳、碳足迹相关的采购要求，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。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、Q3 业绩增长如何拆分，各渠道表现情况如何，后续增长点有哪些？** 回复：1、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%，第三季度单季营业收

	入同比增长 22.69%，前三季度实现归属于上市公司股东的净利润-810.32 万元。 从各渠道表现来看，公司 2026 年前三季度增长主要得益于公司全渠道营销布局的深化及品类拓展策略的成功，其中核心增长动力来自电商及跨境电商板块，线上业务目前已基本实现全渠道线上自营团队运作，并持续拓展全品类厨房家居用品，从传统的竹制筷子、菜板、勺铲、复合材料餐具逐步向锅具、刀具及其他不带火不带电的厨房全品类用品延伸，品类扩张持续贡献增量；跨境业务主要布局北美亚马逊渠道，一方面相对对冲了国内电商环境的内卷压力，另一方面也抓住了海外直邮渠道的发展风口，保持了较好的增长态势。传统外贸板块拥有完善的供应链体系，长期服务于沃尔玛等全球一线商超，前期受高基数、关税因素影响短期承压，但依托黑五、圣诞节等海外促销节点，有望持续发力。经销商、线下卖场等传统渠道虽然增速不如电商及跨境电商板块，但基本盘保持稳健。 利润端承压主要受以下因素影响：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 2026 年三季报针对存货、应收款项采取了更为审慎的会计处理，计提相关资产减值。 未来增长点方面，公司传统主业中长期能够持续稳步拓展，而金钢竹托盘作为新业务，契合国家"以竹代塑"政策导向，有望打开更大体量的工业耗材市场，并且公司与中国科学院宁波材料所合作也构建了一定的技术壁垒，公司托盘在承重、耐低温等性能上具备竞争优势，材料成本

	较塑料托盘可降低约 30%。另外，在托盘产线的建设方面，湖南桃江的金钢竹托盘生产项目采用政府代建厂房模式，可大幅降低前期资本开支压力，一定程度上实现轻资产高效运营。后续托盘业务如能持续放量，以及针对不同客群采取更节约的市场推广方式，有望优化销售费用率，一定程度上改善公司盈利水平。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。 **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，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可能存在不确定性。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 11 月 2 日