

证券代码：301055

证券简称：张小泉

张小泉股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及人员	通过全景网“投资者关系互动平台”以网上业绩说明会的形式与广大投资者交流
时间	2022年03月23日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (http://ir.p5w.net)
上市公司接待人员	公司董事、总经理夏乾良先生； 董事、副总经理、董事会秘书汪永建先生； 财务总监王现余先生； 独立董事余景选先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年03月15日发布了《2021年年度报告》，为便于广大投资者进一步了解公司经营状况及未来发展，公司于2022年03月23日15:00-17:00在全景网“投资者关系互动平台”举行2021年年度报告网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式与投资者互动交流，主要沟通内容如下：</p> <p>1、请问公司长远规划中是否除刀、剪外，是否有向厨具整体方向的转变？比如生产锅、铲等？有什么样的长期规划？</p> <p>答：您好，从2022年到2024年的三年，公司判断因为疫情、国际国内营商环境的变化以及消费者消费趋势的代际迁移等叠加因素影响，中国的消费品市场将迎来前所未有的巨大变革，公司要抓住国内消费升级以及国潮兴起的宏观经济趋势带来的时代机遇，持续推进张小泉品牌进一步发展，实现由厨房品牌向大家居品质生活品牌的转型升级。</p> <p>三年内，以消费者需求为导向，明确“刀具以及金属制品为主”、“平台式开发”和“圈定消费场景”这三个产品战略的主轴，产品线趋于中高端方向开发。在民用刀剪领域，继续巩固行业内绝对领导者地位，持续打造“好刀好剪等于张小泉”的消费者心智。在新兴发展的厨具厨电以及家居五金产品类目方面，勇于尝试，坚持独具张小泉品牌特色的产品差异化道路，根据产品特性加强对专业渠道领域的渗透，通过对产品结构、工艺设计及品质的不断探索与追求，真正构筑核心产品力的护城河。</p> <p>2、面对国内类似十八子和王麻子大品牌的竞争，公司有什么优势？面对小企业的价格优势，公司又如何应对？</p> <p>答：您好！张小泉作为国内刀剪企业的领军品牌，在应对同行竞争时有自身明显的品牌优势、渠道优势和产品优势，近年来，公司的品牌策略、渠道措施和产品研发有较大突破，公司认为未来公司仍将继续保持原有的</p>

行业地位。谢谢！

3、请问广东阳江刀剪智能建造中心现在投产了吗？收入情况如何？

答：您好！广东阳江刀剪智能制造基地已于 2022 年初正式投产，目前仍处于产能爬坡期，收入规模将随产能的提升逐步增加。谢谢！

4、公司的家居五金类目主要是哪些产品，跟刀剪具有冲突吗？

答：投资者您好！公司家居五金品类主要产品有：个护个清（指甲钳、个护美容包、修眉刀、鼻毛剪、剃须刀、美发剪等）、园林五金（修枝剪、整篱剪、家用园艺工具、锂电整枝剪、家用五金工具套装、扳手、钳子等）、保温杯壶等。家居五金类目与传统刀剪具类目两块业务，在产品开发以及销售渠道运营过程能够相互赋能、相互促进，从而共同助力于公司整体由厨房品牌向品质家居生活品牌升级转型的总体经营战略。谢谢！

5、请问贵公司修改章程，是为了进军食品行业吗？

答：您好！公司将围绕由厨房品牌向品质家居生活品牌升级的总体经营战略推进业务发展，本次公司章程的修改不是为了进军食品行业，仅作为公司礼赠品产品的一个配套。谢谢！

6、公司一季报的公布时间确定了吗？什么时候？

答：您好！公司已约于 2022 年 4 月 29 日披露公司一季报。谢谢！

7、公司介绍说购买公司刀具，会有老师傅定期上小区磨刀，是真的吗？

答：您好！公司部分门店有提供亲民的刀剪修磨服务，除此以外，公司在力所能及的范围内不定期的会有志愿者服务团队进入社区，为广大消费者提供免费修磨服务。谢谢！

8、年报里说，公司将由厨房品牌向品质家居生活品牌升级，公司是转变了品牌市场战略吗，请介绍一下。

答：您好！公司在以往年度完成了由刀剪品牌向厨房品牌升级的过程，结合企业经营实际和未来愿景，公司制定了由厨房品牌向品质家居生活品牌升级的战略，以期为更多的消费者提供更好的服务。谢谢！

9、看得出来，公司新品类的增长速度快于刀剪，在未来，公司认为收入重心会是哪方面？

答：您好，经向公司经营管理层了解，得到如下信息：公司将坚持以刀剪具产品为主线，围绕厨房家居场景进行多元产品矩阵布局，充分发挥百年老字号品牌优势，进一步深耕开拓线上线下渠道，打磨产品与工艺，抓住国内消费升级以及国潮兴起的宏观经济趋势带来的时代机遇，实现由厨房品牌向品质家居生活品牌的转型升级。

10、独董您好，作为外部董，请问您怎么看公司 2021 年的业绩？

答：您好！公司 2021 年业绩已经天健会计师事务所与审计委员会沟通

确认，真实、客观、公允。公司整体经营业绩超过同行业平均水平，整体公司经营状况良好，充分体现了公司管理层的治理能力。

11、厨具厨电、家居五金这两块新内容，是线上渠道卖得多还是线下渠道卖得多？公司未来会如何权衡这两个渠道？

答：您好！对于厨具厨电、家居五金这两类产品类别，公司会根据具体产品特性、适合渠道分别进行渠道布局，目前没有明显侧重。谢谢！

12、什么时候派息分红？

答：尊敬的投资者您好，本次利润分配预案尚需经公司 2021 年年度股东大会审议通过后实施，公司将按相关规定在股东大会审议通过后 2 个月内实施完毕，请您关注公司相关公告，谢谢！

13、公司去年业绩增长不错，请问公司去年收入最多的渠道是哪个？

答：您好！公司 2021 年实现收入的渠道包括经销、直销、代销及其他，其中经销渠道实现收入 497,347,388.26 元，直销渠道实现收入 232,178,734.89 元，两个渠道收入合计占公司营业收入的 95.99%，为公司主要收入来源渠道。谢谢！

14、公司未来 3-5 年的战略规划？

答：从 2022 年到 2024 年的三年，公司判断因为疫情、国际国内营商环境的变化以及消费者消费趋势的代际迁移等叠加因素影响，中国的消费品市场将迎来前所未有的巨大变革，公司要抓住国内消费升级以及国潮兴起的宏观经济趋势带来的时代机遇，持续推进张小泉品牌进一步发展，实现由厨房品牌向大家居品质生活品牌的转型升级。

渠道战略：三年内，完成公司渠道建设由较大、较全的五金刀剪耐耗品产品营销网络向“广而强、全而精”的半快速消费品产品营销网络的质量升级，实现渠道可以帮助达到产品“上规模、高时效、快流转、有层次、能进退”的营销目的，实现“线上有示范，线下有代表，新兴渠道有前瞻，特殊渠道有占位，外贸渠道有基础”的“五有”渠道建设目标，形成零售占据高端、电商 A 超占据中端、批发小超主打性价比、新兴渠道和特殊渠道挤占空位和外贸渠道进军境外的渠道布局。

产品战略：三年内，以消费者需求为导向，明确“刀具以及金属制品为主”、“平台式开发”和“圈定消费场景”这三个产品战略的主轴，产品线趋于中高端方向开发。在民用刀剪领域，继续巩固行业内绝对领导者地位，持续打造“好刀好剪等于张小泉”的消费者心智。在新兴发展的厨具厨电以及家居五金产品类目方面，勇于尝试，坚持独具张小泉品牌特色的产品差异化道路，根据产品特性加强对专业渠道领域的渗透，通过对产品结构、工艺设计及品质的不断探索与追求，真正构筑核心产品力的护城河。

15、浙江张小电智能家居有限公司、广东张小泉国际贸易有限公司、福建柘荣张小泉刀具有限公司是公司新设的子公司吗，请公司阐述一下必要性。

答：您好，浙江张小电智能家居有限公司主要从事厨房小家电的拓展

业务，广东张小泉国际贸易有限公司主要从事国际业务拓展，福建柘荣张小泉刃具有限公司主营从事工业用剪的拓展业务上述三个子公司的成立将有力推动相关业务的进展。谢谢

16、现在五金刀剪行业渗透率和集中度都不高，请问公司对此怎么看？

答：您好，从国际五金刀剪行业来看，行业集中度都不高，在中国主要由于部分区域品牌及大量无标品牌产品的存在，因此行业集中度不高。公司相信随着消费者对产品品质要求的提高及国潮的兴起，行业集中度会逐步提升。谢谢

17、请问公司的“线上有示范，线下有代表，新兴渠道有前瞻，特殊渠道有占位，外贸渠道有基础”的“五有”渠道建设，其中新兴渠道和特殊渠道指的是什么？

答：您好！新兴渠道系指抖音、快手等新兴电商平台，特殊渠道是指礼赠品积分兑换渠道。谢谢！

18、请问广东阳江刀剪智能制造中心的生产和招工情况？

答：您好！广东阳江刀剪智能制造基地已于2022年初正式投产，目前仍处于产能爬坡期；阳江是中国刀具制造的一个集中地，拥有较为丰富的刀具制造技术人员，但因近期疫情反复，招工存在一定不确定性。谢谢！

19、董秘您好！贵公司是我国著名老字号品牌，那在商标或者知识产权保护方面做了哪些工作？

答：投资者您好！公司建立了严格的知识产权保护相关的内部控制制度，并组建了专门的品牌维权团队在线上、线下通过诉讼、投诉等多种方式进行品牌维权，被认定为杭州市专利示范企业、知识产权保护先进企业。感谢关注。

20、今年九月份公司有大量的解禁，请问公司有什么样的策略来稳定股价？

答：投资者您好！股价的涨跌受多种因素的影响，在公司本身经营业绩的基础上，也有市场对于未来经济及行业走势的信心支持。公司将继续苦练内功，踏实做好主营业务，不断提升产品市占率，增强盈利能力；同时也将广泛有效开展与资本市场的沟通，加强市场对于行业未来发展趋势的认识与信心。谢谢！

21、公司的剪刀跟其他品牌相比，价格会稍高一点，请问在实际使用上会有比较大的差别吗？消费者认可度如何？

答：您好，跟其他品牌相比，张小泉刀剪产品的价格会高出一些。刀剪产品会影响使用体验的差异点主要有以下三点：（1）锋利度：由于原材料的差异、以及磨削等工艺在刃口处理上的不同，导致锋利度有所区别；（2）耐用度：原材料、热处理等技术处理的水平对耐用度有很大影响；（3）使用舒适度：每把刀、剪由于配重、结构设计的不同，会影响使用的舒适

	<p>度。总体而言，公司作为中国刀剪第一品牌，广受海内外消费者的认可和喜爱。</p> <p>22、请问公司定位中高端，但是市场上还是有较多的低端产品在售，最近更是上市了多款价格很低的新品，请问这不是跟定位相悖了吗？</p> <p>答：您好！作为一个四百年的老字号品牌企业，公司一个秉持来源于百姓，服务于百姓的企业核心价值观，公司会根据不同消费者的实际需求匹配自身的产品研发战略，持续推进国内刀剪行业的产品升级、品牌升级和服务升级。谢谢！</p> <p>23、对公司来说，小家电是全新的领域，并且是个红海，请问关于这块的投入，会拉低公司的毛利率吗？</p> <p>答：您好！小家电是一个市场竞争比较激烈的领域，当前处在公司走向品质家居品牌战略方向上的起步阶段，公司将结合自身研发技术能力和渠道特色，坚持走健康小电的差异化发展道路。公司将通过开发消毒刀架、果蔬消杀机等特色厨房小电产品，在特定的细分赛道赢得消费者认可和心智。公司将针对特色厨房小电产品与渠道之间做精准的定位与匹配，从而保持相对较高的新品毛利率。谢谢！</p> <p>24、今年一季度，公司的业绩受材料涨价疫情影响大不大？怎么化解？</p> <p>答：您好！一季度大宗商品市场价格波动给公司生产成本造成一定压力，公司正在通过增加原材料安全库存、签订长期订单稳定原材料价格等方式持续平抑；一季度国内疫情出现反复，公司用工及运输等方面受到了一定影响，公司采取了一系列积极的应对措施。上述影响具体情况公司还在跟踪、统计，请投资者关注后续公司公告。</p> <p>注：会议过程中，公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年03月25日