

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：2024-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及人员	方正证券：李珍妮、王鹏 国泰基金：姜英 景顺长城基金：冯思捷 上海巨曦私募基金：周素雯 同泰基金：唐之超 德邦证券：毕先磊 宽谭资本：戎勉
时间	2024年4月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事、副总经理、财务总监：王现余 副总经理、董事会秘书：平燕娜 证券事务代表：刘世超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年4月29日，公司发布了《2023年年度报告》和《2024年一季度报告》并于同日在公司会议室采用电话会议的方式举行了投资者关系活动，主要交流内容如下：</p> <p><b>1、公司四季度业绩转好的原因？</b></p> <p>答：首先是随着四季度外部大环境的逐渐回暖，市场需求开始改善，这有助于公司业绩的恢复；其次是公司在二季度遇到问题后，三季度开始调整经营策略，适当调整了产品更新换代的速度，使得原有产品销售有所回升，新产品销售也随着市场接受度的提高而增加；最后是公司新引进的管理人员与原有团队的磨合逐渐顺利并对营销策略进行了调整，加大新兴电商和内容运营的投入。这些举措整体提升了公司第四季度的经营业绩。</p> <p><b>2、公司产品未来将如何升级？</b></p> <p>答：公司将继续专注于核心产品品类，包括刀剪、厨房五金和家居五金三类，并在此基础上进行深入开发和创新。坚持以产品创新、工艺创新、技术创新和渠道产品差异化为核心突破口，提升产品竞争力，保持公司产品在各自细分市场</p>

场的领先地位；以主题产品的系列化和平台化开发为主要途径，满足不同价位和不同渠道的产品需求；以对新材料、新工艺、新设备的探究与应用为主要抓手，持续强化基础研究与技术成果转化，推进公司核心自主知识产权体系的形成。

2024年产品管理工作将继续紧紧围绕市场需求，统筹开发与供应链资源，优化产品设计和制造过程，强化产品全过程管理，以进一步改善产品绩效，提升平均单品价值贡献度、增加业务收益。

### **3、公司 2024 年线上渠道的规划？**

答：公司将继续推行既定战略，以电商平台属性特点为依据，推进个性化产品矩阵布局的优化，细化每个渠道、店铺的主推产品。

整合天猫、京东、拼多多等电商平台直销、代销店铺及经销店铺管理，统一调，提升直播运营、内容运营密度，配合合适的货盘规划，注重大促节点的整合营销，提高营销活动的投入产出比，推动销售额的增长和品牌影响力的提升。

大力推进抖音、快手、视频号等新兴平台店铺的多种经营模式，通过与头部达人合作，推动品牌展现、流量提升；以腰部达人的合作推动产品流量稳定增长，助力销售提升；通过自营店铺、自播账户的运营，承接品牌和产品流量，达成业绩增长。

### **4、公司 2024 年线下渠道的规划？**

答：公司将通过配送访销专项工作回顾，建立配销业务标准，核定配销业务的分销单位，形成配销业务的标准化操作手册。在流通批发业务方面，公司将加大业务基础薄弱地区的市场开发力度，提升线下营销网络布局的范围及密度，大力推进产品更新换代和新兴品类产品导入，以支撑经销商业务规模扩张；同时大力支持厨房杂配件、锅具和园林五金等垂类客户的合作。

在商超业务方面，以精细化运营、稳存量、扩增量为目标，针对不同规模、不同地域的商超系统构建差异化的运营服务方案，重点开拓地方性、区域性商超系统。

在大客户业务方面，公司将继续推进企事业单位直购、银行保险平台积分礼赠业务的发展，并在此基础上，聚焦重点行业，系统化、定制化推进行业客户开

	<p>拓</p> <p><b>5、公司海外市场拓展方面有什么计划？</b></p> <p>答：公司将通过线上和线下渠道积极开拓空白市场，增加海外拓客渠道。</p> <p>线上加大跨境电商平台投入，利用好现有的亚马逊等国际电商平台，在电商平台上开设更多垂直类产品店铺，专注于特定产品类别，以更好地满足不同市场的需求；线下渠道，深耕现有客户，拓展存量客户的增量需求，并积极参加国际展会开拓新客户，同时，寻求品牌代理商合作以及加速推进海外大型连锁超市等新客户的合作入驻。</p> <p><b>6、公司如何看待竞争对手和市场格局？</b></p> <p>答：公司认为家居五金用品行业中的头部企业在特定渠道和特定产品类目下有各自的优势，希望市场上能有多个有影响力的品牌，以共同促进市场健康发展。同时，公司也在关注市场内新兴品牌的发展，努力吸收新兴品牌的成功经验，结合自身优势，适当调整产品和渠道策略，以适应市场的变化和提升竞争力。</p> <p>注：接待过程中，公司接待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线上签署《来访承诺函》，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	2024年4月29日