

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：2021-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	中信证券：郭韵；景林资产：王喻；东方资管：蔡毓伟；国信自营：章耀；南方基金：周浩；海富通基金：刘海啸；景裕资产：吕秀滢、钦沐、张龙等
时间	2021年9月27日下午2:30-4:00
地点	公司办公室
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书 汪永建 证券投资部接待人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021年9月27日下午2:30-4:00在公司会议室举行了投资者关系活动。活动的主要内容如下：</p> <p>一、参观公司展厅、介绍公司产品；</p> <p>二、互动提问：</p> <p>1、请介绍公司发展历程和公司战略</p> <p>答：张小泉品牌历史悠久，整个发展历史上，从渠道布局网络，产品极大区分，品牌逐步走向年轻化。其中的基本逻辑是在良好的品牌之下通过渠道细化，丰富供应链，从而达到增长。公司发展策略主要是从开始做剪后来再做刀。因为刀和剪有很多共性，都是金属，都有刃口，同时也是厨房家居用品。在刀剪都是行业第一梯队之后，公司根据四个原则（产品跟金属相关，厨房家居使用场景，细分领域内本身没有特别强势的品牌，市场容量足够大）选取了四个方向：1、厨房杂件；2、酒店厨具；3、个护用品；4、园林五金。整体各事业部均保持快速增长。主要原因在于张小泉品牌延展力强，可靠性好。未来公司将进一步深化技术和材料研发，推进渠道下沉，通过新媒体等方式扩大品牌宣传。</p> <p>2、产品毛利率排序怎么样？未来看好哪个产品？</p> <p>答：个护的毛利率最高，其次厨师刀等。目前看好个护和小家电类。</p> <p>3、美团已经上刀具，广东阳江十八子上美团优选，张小泉会上吗？怎么看待社区团购？</p> <p>答：我们跟新兴的电商渠道基本都有合作，美团需要再进一步了解，看是否有合作契机。</p> <p>4、请介绍下高管团队</p> <p>答：总经理夏乾良负责研发质量采购和销售，董秘汪永建负责采购和证券投资，副总经理甘述林负责生产，财务总监王现余负责财务部和信息技术部，工作都向总经理汇报。</p> <p>5、终端渠道下沉到哪一层？渠道下沉有区域规划吗？</p> <p>答：地级市。渠道网络主要分布在发达地区，西部较弱，中东部销售网络相对较全面。但是整体销售网络还比较粗犷，主要从东往西发展，慢慢的往不发达地区细化。</p>

6、市场的竞争对手有哪些？

答：因为品类很多，很难举例出具体竞争对手。厨师刀领域主要有阳江十八子等，小电方面美的、苏泊尔、九阳等品牌比较强势。

7、公司提价策略是怎样的？

答：公司根据原材料价格上涨进行温和涨价。去年由于疫情关系，未提价。

8、刀剪市场容量大概多少？

答：整体在四百多亿左右。刀的市场容量比剪大，大概刀和剪的比例在 2：1。

9、产品和苏泊尔和十八子的区别？

答：苏泊尔主要是代工。我们的优势在于：1、设计能力强。比如不正系列剪具荣获德国红点奖；2、研发能力更强。材质与工艺上均有优势；3、产品检验、质量检验工序完善。

10、阳江工厂自动化和智能化程度高，生产上提升在哪些方面？

答：最主要智能化程度很高，60%为自动化。热处理、总装主要是人工。落料、磨削开刃、物料转运等其他环节基本上实现自动化。

11、事业部的职能是什么？

答：事业部负责定价策略、选品、销售渠道选择。采购、品牌、市场、财务、人事等职能是共用的。事业部直接向总经理夏总汇报。

12、工艺的核心是什么？

答：热处理，需要有经验的人根据具体钢材情况去调节设备和工艺。