

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：2021-007

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	西南证券：蔡欣、赵兰亭；信达澳银：张恒海；
时间	2021年10月12日下午1:00-2:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书：汪永建 证券事务代表：平燕娜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2021年10月12日下午1:00-2:30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、刀剪的市场结构如何？</p> <p>答：刀剪行业相对小众，整体市场规模比较稳定，根据《中国工业统计年鉴》相关数据，我国规模以上刀剪行业市场容量在400亿以上。公司产品主要以刀剪为主，近几年公司刀剪业务的增长，除了抓住了国内消费升级带来的机遇以外，主要来自于刀剪市场占有率的提升。伴随国货潮的兴起，在流量碎片化时代，渠道资源有进一步向头部品牌聚拢的趋势，公司有望进一步提高市场占有率。</p> <p>2、销售渠道如何布局？</p> <p>答：公司目前已构建了一张覆盖全国的营销渠道网络，可以满足不同地区、不同类型消费者需求。未来希望能在线上、线下渠道方面并重发展：线下渠道，稳健布局，渠道下沉继续推进，同时采取在商超（KABC类）、礼品、百货等等细分线下渠道继续精耕细作，细化销售团队服务颗粒度等措施进一步深化渠道影响力；线上渠道，积极拥抱电商新趋势、新平台，与拼多多、抖音、快手等新兴平台加深合作。</p> <p>3、公司近几年有提价吗？原材料涨价对公司影响大吗？</p> <p>答：有，近几年公司基本都有提价。产品提价的幅度可以覆盖原材料成本上</p>

涨带来的不利影响，因此，原材料涨价对公司影响不大。

4、公司品类拓展的规划？

答：公司未来将围绕以下几点做产品品类的扩展：（1）厨房家居领域为主；（2）可以发挥公司在金属刀具领域的专长；（3）考虑张小泉品牌的延展力；（4）拟进入品类市场容量足够大；（5）拟进入品类没有强势品牌。

公司成立了新产品事业部，以更加灵活的组织架构模式以及更有吸引力的薪酬激励方案鼓励新产品业务的开拓发展。

5、公司对经销商如何考核？

答：公司对经销商的考核主要看以下几个方面：销售业绩目标的达成、发展下级经销商的能力、推新品的能力等，同时会关注经销商自身的库存情况健康与否。

6、公司实控人是否参与公司日常经营？

答：公司日常生产经营主要由职业经理人团队负责，但涉及公司战略等重要议题会提请实控人决策。

7、限产限电对公司有影响吗？

答：公司目前没有接到限产限电的通知。

8、公司产品有运输半径的限制吗？运费如何承担？

答：公司产品没有运输半径限制，客户订单金额达到一定水平后，运费由我们公司承担。