

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：2022-009

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他____电话会议____
参与单位及人员	1、中信证券 郭韵 2、淡水泉 俞仁钦 3、大成基金 黄涛
时间	2022年06月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事、总经理：夏乾良 董事、副总经理、董事会秘书：汪永建 证券事务代表：平燕娜 证券投资部副经理：刘世超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022年06月29日，公司采用电话会议的方式举行了投资者关系活动，首先由公司董事、总经理夏乾良先生介绍了公司近期生产经营和未来规划相关情况，随后大家进行了问答交流，主要交流内容如下：</p> <p>1、二季度公司经营受疫情的影响？</p> <p>答：公司4月、5月仍然受上海疫情封控的影响，部分地区线下渠道发货受阻，5月、6月以来逐步恢复到往年的增速，零售门店也从6月开始逐步复工。整体来看，比一季度影响略小一些。</p> <p>2、未来怎么看公司在抖音、快手平台业务的发展？</p> <p>答：快手平台公司切入不深，抖音平台是去年6月开始布局，经过一年的发展，张小泉在刀剪具和炊具领域成长性非常好。从抖音本身来说，我们希望能够实现稳定持续增长。</p> <p>3、随着新品的发布和推广，未来传统刀剪具和新品的占比情况会发生什么变化？</p> <p>答：21年年报显示公司非刀剪品类营业收入占比三分之一，充分证明了公司多元化战略基本得到了市场和消费者的认可、张小泉品牌的延展性以及非刀剪品类的产品效果。张小泉在刀剪的品牌心智还是非常强的，所以我们对传统刀剪品类稳定增长依然保持信心。同时，公司的非刀剪品类不是凭空出来的，而是和刀剪具共生的、相关的，我们判断随着多元化品质家居生活战略的持续，非刀剪品类占比还会进一步提升。</p>

	<p>4、公司如何看待各渠道的发展？</p> <p>答：我们认为健康的结构是各渠道互为倚重，线上线下的平衡会比较理想。目前线上占比略高于线下，也跟疫情的影响有一定关系。公司本身不会倾向于把某个渠道发展地特别大。</p> <p>5、未来淘系、京东平台的增速预期？</p> <p>答：目前整个电商的业态也发生了一些变化，传统电商（淘系、京东等）被抖音、快手等新平台影响是不可避免的，如果只做刀剪类目并且只做淘系、京东平台要维持 30% 以上的增速有难度，但随着公司产品线持续导入，从全品类来看，公司还是有信心在淘系和京东平台上实现 30% 以上的增速。</p> <p>6、现在对张小泉来说产品更重要还是渠道更重要？</p> <p>答：一般消费品企业会经历三大发展阶段，第一个阶段渠道为主，第二个阶段产品为主，第三个阶段品牌为主。</p> <p>张小泉用比较少的时间走过了很多品牌的发展过程，目前的张小泉可以算“有一点渠道、有一点产品、有一点品牌”，但至少直到 2023 年末之前，张小泉牵引力主体还是在渠道端，但必须为后一个产品为王的时代做好足够多的准备工作，为第三个阶段品牌力为主导打好基础。</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 7 月 1 日