

证券代码：001211

证券简称：双枪科技

双枪科技股份有限公司

2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会投资者关系活动记录表

编 号：

2023-002

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"/> 其他_____
参与单位及人员	双枪科技 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)
上市公司接待人员	董事长、总经理：郑承烈 董事、副总经理、财务负责人：李朝珍 董事会秘书：朱卫清 独立董事：万立祥
投资者关系活动 主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q1：作为竹制品行业龙头，在“以竹代塑、以竹代木”的国家战略下，公司有哪些布局？ A1：尊敬的投资者您好！ 公司积极响应国家推动竹产业创新发展的政策，布局可降解一次性餐具、竹制烧烤签、烧烤炭等新产品及新产线，打造新的业绩增长驱动。公司将“优质竹材”战略作为第二增长曲线，主要锁定竹板、竹筷、

竹签、竹炭和竹笋五大品类，利用过去二十余年积累的竹材加工技术以及全渠道营销能力，促进竹业领域三产协同发展。2022年以来公司陆续在浙江庆元、浙江安吉、江西资溪等竹资源聚集地投资建厂，发挥生产制造优势，致力于整合竹产业资源，构建竹产业循环经济复合产业链，打造全竹利用体系，带动竹产业高质量发展，推动竹产业共同富裕。感谢您的关注！

Q2：请问公司的“优质竹材”战略包括哪些产品？

A2：尊敬的投资者您好！“优质竹材”作为公司的第二增长曲线，主要锁定竹板、竹筷、竹签、竹炭和竹笋五大品类。竹板包括竹砧板、竹家具板以及各种竹装饰面板等；竹筷除了工艺筷，还包括外卖餐具包内装的一次性竹筷；竹签包括竹牙签和竹烧烤签；生产过程中约 50%的竹下脚料加工成竹烧烤炭；如果进行精加工，有望大大提升竹笋附加值。这样的产品组合，完全做到了把一根竹子“吃干榨尽”。感谢您的关注！

Q3：请问下为何上市后业绩利润一年不如一年，利润下滑的主要原因是？什么时间才能过完全投入期

A3：尊敬的投资者您好！2022年受到国内疫情的冲击和影响，全国出现大范围的持续性封控，物流运输及线下消费受阻，公司线下传统大型商超及餐厨定制客户订单需求出现下滑。为了提升市场竞争力，公司积极开拓线上渠道，线下推进“配送访销、渠道下沉”战略。在持续加大渠道资源投入加快市场开拓的背景下，公司利润出现多年来的首次亏损。渠道费用的错位投放是导致 2022 年公司业绩波动的主要原因，在渠道开拓的过程中，相关推广费用投入

增加，人员扩充导致人员费用增加。同时，因线上电商产品结构变动导致客单价有所降低，加之跨境电商业务的开展，运输费用率提升较大。

2023年随着防控政策全面优化调整，消费场景逐渐恢复，消费市场迎来复苏，公司充分利用餐厨具产品高刚需、高复购的特征，重点对公司渠道经营、产品品类进行新规划。2023年第一季度公司业绩扭亏为盈。感谢您的关注！

Q4: 我看到今年一季度公司毛利率有所提升，请问是什么原因？

A4: 尊敬的投资者您好！公司2023年一季度毛利率37.79%，同比毛利率提升1.39%。毛利率的提升主要是公司产品结构变化导致。感谢您的关注！

Q5: 请问公司在营销方面作出怎么样的举措，以增加公司收入？

A5: 尊敬的投资者您好！公司已建立商超、经销商、电商、外贸、定制等多元化立体式的销售网络。线上渠道，2023年公司持续深挖业务潜力，专注场景化营销，通过直播、搜索、短视频三大场域共同发力，大力发展直播电商，深度挖掘抖音、拼多多等渠道，实现线上业务突破式增长。线下渠道，2023年公司持续推进“配送访销，渠道下沉”战略，进一步下沉经销商网络，布局千城万店，增加渠道深度，真正做到营销网络的全渠道覆盖。定制业务方面，公司通过定制化服务深度绑定大客户，吸引更多高端客户群体，创造更好的盈利空间。外贸业务方面，公司重点运营跨境电商业务，不断提升对大客户的拓客能力，利用展会+平台的引流方式，促进外贸业务稳定增长。感谢您的关注！

Q6: 请问贵公司电商份额有多少？占比大的主要是那

个平台？

A6: 尊敬的投资者您好！2022 年公司线上销售实现收入 31,753.39 万元，同比增长 15.53%，占营业收入的比重上升至 33.24%。2022 年公司在淘宝、天猫、京东等传统电商渠道通过差异化产品竞争实现增长，与此同时持续加强新兴平台布局，加大直播、短视频等方式的创新应用，实现抖音、拼多多等互联网平台的快速发展。感谢您的关注！

Q7: 请问公司在电商直播运营方面有哪些布局，跟哪些平台合作？

A7: 尊敬的投资者您好！公司电商业务专注场景化营销，通过直播、搜索、短视频三大场域共同发力，大力发展直播电商，深度挖掘抖音、拼多多等渠道，实现线上业务突破式增长。公司直播运营主要通过品牌自播+达人直播两种方式共同发力。感谢您的关注！

Q8: 请问公司募投项目“年产 3000 万件餐厨配件生产加工基地建设项目”的进展如何？

A8: 尊敬的投资者您好！公司募投项目“年产 3000 万件餐厨配件生产加工基地建设项目”正在有序推进中，预计 2023 年下半年可投入使用，投产后将进一步释放产能，通过差异化产品创新，定制化服务深度绑定大客户，吸引更多高端客户群体，创造更好的盈利空间。感谢您的关注！

Q9: 请问下，双枪安吉，双枪庆元，双枪资溪的工程进度，预计开业时间是？

A9: 尊敬的投资者您好！公司在浙江安吉、江西资溪

的投资项目正在按照计划有序推进当中，目前资溪项目主体建设工程正在施工中。感谢您的关注！

Q10：请问公司有烧烤相关产品吗？是否有销售到淄博？

A10：尊敬的投资者您好！公司主营筷子、砧板、勺铲、签类等餐厨具产品，已建立商超、经销商、电商、定制、外贸等全渠道多元化立体式的销售网络，产品销往全国各地。感谢您的关注！

Q11：请问公司年度股东大会什么时候召开？

A11：尊敬的投资者您好！公司 2022 年年度股东大会将于 2023 年 5 月 16 日召开，具体信息详见公司披露的《关于召开 2022 年年度股东大会通知的公告》。

Q12：贵司为什么不试图尝试一下快手呢？如果贵司不做，能否将此业务转给投资者进行操作？

A12：尊敬的投资者您好！我们会将您的建议及时向管理层转达，感谢您的关注和建议！

Q13：董秘您好！贵公司股本偏小，为何不通过送配方式扩大股本，让更多投资人参与？

A13：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，公司会持续做好经营，努力为股东和投资者创造良好的回报，感谢关注。

Q14：郑总好，我是一名连续支持公司一两年的中小股东，之前多次给公司提建议，请问您是否收到过？连续一年多给贵司沟通，公司董秘是否向您汇报？

A14：尊敬的投资者您好！首先非常感谢您对公司的支持与建议。公司设置专人专岗，严格按照投资者关系管

	<p>理制度的指导开展工作。电话接待方面，公司认真与投资者沟通，主动听取投资者的意见和建议。投资者的声音会通过相应的渠道传递到管理层，我们会予以重视。公司的发展离不开广大投资者的信任和支持，公司将不遗余力做好各项工作。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月8日