

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：2023-005

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	1、首创证券 李田 2、中金公司 吕沛航
时间	2023年9月19日
地点	杭州市富阳区东洲街道明星路9号运通网城园区5号楼13楼会议室
上市公司接待人员	董事会秘书、副总经理：平燕娜 证券事务代表：刘世超
参与单位及人员	1、国盛证券 张彤 2、中泰证券 李梦
时间	2023年9月21日
地点	杭州市富阳区东洲街道明星路9号运通网城园区5号楼13楼会议室
上市公司接待人员	董事会秘书、副总经理：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>2023年9月19日和2023年9月21日，在公司会议室举行了投资者关系活动，会后部分投资者参观了公司展厅，主要交流内容如下：</p> <p>1、抖音渠道上半年业绩下滑原因以及今后的举措？</p> <p>答：抖音渠道上半年业绩出现一定程度的下滑，主要有抖音平台刀具类目产品成交价格带同比下降而公司抖音直营店铺主推款价格带未完全匹配，以及去年同期爆品的销售收入基数高的原因所致。</p> <p>公司后续将密切跟进内容电商传播的新趋势，利用新组建的内容运营团队，快速搭建店铺直播和达人直播矩阵，与头部达人建立商务合作关系，持续提升品牌的美誉度和店铺的转化率，也能为传统电商和线下渠道引流，进一步提高产品销售端带来的规模效应。同时，产品端，在保持一定利润水平的前提下，努力打造适合抖音平台的性价比产品，重点以刀剪类核心产品为主，力求不断满足直播消费群体的新需求。</p>

2、公司上半年零售门店业绩同比增长较快，是什么原因？

答：线下零售渠道继续深耕景区店、百货商场店等业态，上半年实现销售收入 1,506.73 万元，同比增长 102.22%。之所以同比增长较快，有以下几下原因：首先，因为上半年线下的旅游消费市场有较大的恢复和提升；其次，公司对门店 SI 进行了全面升级，打造“厨房场景”体验店样板，通过合理化动线等运营布局完善，尝试互动体验式终端销售模式，持续提升用户在零售门店终端的体验感；最后，公司还尝试利用加盟的方式对门店数量进行一定程度的扩充，利用属地优势，也同步实现了业绩的快速增长。

3、公司产品的 SKU 众多，是否考虑精简部分？

答：是的，精简 SKU 也是公司 2023 年的重要工作之一。公司目前 SKU 有 2000 多个，数量比较多。计划针对不同渠道与品类的产品 SKU，分析月度动销情况以及产品的市场竞争力，滚动设定淘汰品范围进行消化。希望把更多营销资源聚焦在核心 SKU 上，持续提升核心 SKU 产品在主流电商平台以及线下渠道的竞争力。

4、公司刀剪类核心产品的新品技术趋势？

答：我们通过数据洞察和消费者研究发现，如今的消费者更加关注厨房环境卫生和食品安全，公司加大了抗菌以及消毒功能属性的产品以及相关材料方面的研究，在坚持平台化、系列化的开发理念下，今年重点开发并上线了大师印系列、流线几何系列等系列化产品，利用 CVD 抗菌技术在刀面增加了抗菌防锈层，此外还有，利用紫外线除菌技术的消毒刀架、含铜大马士革钢的切片刀，均取得了较好的销量增速。

5、除刀剪类目，公司还有哪些产品类目增长较快？

答：公司的炊具、个护个清、园林五金等产品在上半年均得了较好的增速，特别是炊具产品，浙江张小泉炊具自 2022 年成立以来，制定了差异化的竞争策略，专人专职把关原研设计产品方向及落地进度，上半年完成 18 个系列、92 个 SKU 新品上市，初步形成了一定的产品矩阵，推动 2023 年上半年实现炊具类产品销售收入 2,297.57 万元，同比增长 22.51%。

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

	照有关制度规定签署《来访承诺函》，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 9 月 21 日