

证券代码：001211

证券简称：双枪科技

## 双枪科技股份有限公司

### 2021 年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 2021 年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	2022 年 5 月 17 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、财务负责人兼董事会秘书：李朝珍 独立董事：程志勇
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>Q1：公司在竹子行业是龙头企业，有没有切入竹家具（如竹餐桌、竹衣柜、竹地板）的打算？</b></p> <p><b>A1：</b>尊敬的投资者，您好！公司主营筷子、砧板等日用餐厨具，2021 年实现营业收入同比增长 17.00%。2022 年公司将探索优质竹材项目。谢谢！</p> <p><b>Q2：最近发现越来越多有竞争力的友商进入餐厨行业（尤其是公司主打的筷子、砧板产品），比如苏泊尔、爱仕达、张小泉等，公司的筷子、砧板等产品在 2021 年线</b></p>

**上销售占比明显下滑，公司如果应对友商挑战？**

**A2:** 尊敬的投资者，您好！公司在行业内深耕 27 年，具备较强的研发创新能力、规模化生产能力和全渠道营销能力。2021 年公司在线上渠道不断优化运营管理，积极布局淘系、京东、唯品会等传统电商渠道，逐步拓展以拼多多为代表的社交电商，以及抖音、快手等兴趣电商，在筷子、砧板类目一如既往地保持行业领先地位。电商业务持续深挖业务潜力，全面完善销售网络。随着互联网的快速发展，直播电商成为消费新引擎。2022 年重点发力抖音等兴趣电商，以产品创新设计为中心，打造爆款为重点，用多品类优势，逐步实现厨房场景全覆盖，从而达到厨房用品一站式购买的终极目标。

**Q3:** 公司有没有对 2022 年业绩的一个展望，有没有制定内部员工激励措施，能否遏制住业绩继续下降的一个趋势？

**A3:** 尊敬的投资者，您好！受到疫情影响，公司持续成长在阶段性受到挑战，2022 年一季度营业收入较上年同期基本持平，但是就全年来看营业收入的持续增长预期良好。利润下降主要受到原材料价格上涨、营销规模扩大、研发投入增加、渠道费用增加、品牌投入增加等因素的影响。做强产品、做大品牌、做宽渠道是公司作为日用消费品企业的必然选择，我们将持续进行相关投入。内部员工激励措施方面，公司内部有较为成熟的薪酬激励制度。谢谢！

**Q4:** 公司十大流通股东没有一家机构投资者，能说明一下为什么呢？是公司没有投资价值还是管理层能力有

限？公司股价大跌，管理层有没有市值管理措施？公司上市不足一年，大笔分红，是给国家创税吗？小股东拿了分红，交了税，处了权，不是白白损失？公司有回购股票，股权激励计划吗？现在公司还是董事长说的四美公司吗？

**A4:** 尊敬的投资者，您好！二级市场股价受多重因素影响，近期 A 股市场受国际局势、宏观经济、疫情反复等多种因素影响，公司股价出现下跌。整体来看，公司经营情况稳健，面对复杂多变的市场形势，公司立足做大做强各渠道业绩，持续提升盈利能力，重视与投资者的交流与回馈。感谢您的关注。

**Q5:** 贵公司股本很小，与筷子砧板这类千家万户都要用到的产品公司应有的股本量极不相称，建议公司尽快推出高送转，扩大股本规模，让更多投资者加入，同时通过业绩维持良好的股价走势，对公司的品牌建设大有裨益。

**A5:** 尊敬的投资者，您好！感谢您的宝贵建议，请持续关注！

**Q6:** 一个小建议，吃火锅时偶然发现头部稍稍弯折的筷子更顺手，公司是否可以出一款头部有稍微弯折的筷子？

**A6:** 尊敬的投资者，您好！公司重视产品的多功能、多材质，目前公司火锅筷主要为海底捞等客户推出的定制产品，竹火锅筷材质天然，纤维密致，性价比较高。公司将积极关注新产品的开发。再次感谢您的建议！

**Q7:** 我宁波的，做为一个大型超市都能见到公司产品的上市公司，市值才十来亿，公司在市值管理上为啥没有所行动？比如说高管增持？我想问一下，下一步公司会有哪些措施来增加投资者的信心，我在 35 买进去的。

**A7:** 尊敬的投资者，您好！公司管理层始终坚守公司发展战略，加倍努力，用优质的产品和服务让用户满意。进一步探索产业升级和战略发展的道路，引领行业良性发展，真正做到为股东创造利益，为社会创造价值！

**Q8:** 相对较高的毛利率，公司有相应的对策来提高净利率否。

**A8:** 尊敬的投资者，您好！做强产品、做大品牌、做宽渠道是公司作为日用消费品企业的必然选择，作为公司的发展战略，公司将持续进行相关投入。公司会综合评估投入、产出与利润的平衡。同时在疫情影响、原材料上涨、用工成本上升的大环境下，公司通过替换优势产能，调整产品结构等多种方式实现公司毛利率整体可控。

**Q9:** 今年产品订单情况如何？谢谢！

**A9:** 尊敬的投资者，您好！目前公司订单状况正常。受疫情影响，公司在广东、上海、江苏、东北等疫情影响较为明显的区域，因物流及仓储封控等影响，导致公司正常送货受到一定影响。感谢您的关注！

**Q10:** 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？

**A10:** 尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，公司会持续做好经营，努力回报广大投资者，感谢关注。

**Q11:** 您好，请问下 2022 年一季度的扣非净利润对比 2021 年一季度下滑 34%以上，请问是什么原因导致业绩下滑如此严重。

**A11:** 尊敬的投资者，您好！公司 2020 年一季度实现扣非净利润 1356.10 万元，2021 年一季度实现扣非净利润

854.20 万元。作为日用消费品企业，公司业绩季节性非常明显，由于去年一季度基数较低，导致同比偏离较大。同时在疫情影响下，原材料成本上升、用工成本上升、物流成本上升等多方面因素导致一季度毛利率下降。

**Q12: 双枪有露营产品吗？**

**A12:** 尊敬的投资者您好！公司主营筷子、砧板和其他餐厨具，已有便携式筷子、便携式砧板等适用户外配套产品。公司将不断开发新品，适时推出户外餐具套装，感谢您的关注！

**Q13: 从 21 年年报看，公司出口业务增速很高，公司对 22 年出口业务的增速预期是怎样的？**

**A13:** 尊敬的投资者，您好！公司出口业务利用强大的定制化服务能力做好老客户的深耕，并积极开展拓客，同时在跨境电商的探索中寻找新的增长点。

**Q14: 贵公司有没有对外投资多元化发展？响应国家号召，新能源和光伏？**

**A14:** 尊敬的投资者，您好！公司 2021 年通过全资子公司投资建设年产 3000 万件餐厨配件生产基地项目，具体投资情况请关注公司公告文件。谢谢！

**Q15: 去年公司上市不久就进行了一次中期分红，请问今年中报会有分红吗？**

**A15:** 尊敬的投资者，您好！感谢您的关注，分红情况请持续关注公司公告。谢谢！

**Q16: 请问贵公司电商份额有多少？占比大的主要是那个平台？近期电子商务板块大涨，为何它反而下跌呢？**

	<p><b>A16:</b> 尊敬的投资者，您好！公司 2021 年实现营业收入 9.76 亿元，同比增长 17%。其中，线上销售收入 2.75 亿元，同比增长 18.57%。</p> <p><b>Q17:</b> 监事长违规购买股票有说法没？</p> <p><b>A17:</b> 尊敬的投资者，您好！公司将继续加强董监高股份管理培训工作，感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 17 日