

证券代码：301108

证券简称：洁雅股份

铜陵洁雅生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	信达证券 汲肖飞
时间	2022年1月6日 10:00-11:30
地点	铜陵市狮子山经济开发区地质大道528号 铜陵洁雅生物科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：胡能华 证券事务代表：徐文丽
投资者关系活动主要内容介绍	问答环节： Q1:2021年第三季度后公司收入增速显著放缓，对2022年的收入增长预期如何看？利洁时集团新业务以及高乐氏、Nice-Pak等新客户预计收入是多少？ A: 目前国内市场湿巾的普及率总体相对较低，品类也相对较少，湿巾市场尚未全面启动，可开发的空間较大。公司在高端湿巾领域深耕多年，凭借深厚的研发实力，丰富的湿巾产品生产经验以及优质的全球客户资源，逐步成长为国内

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>领先的湿巾类产品专业制造商，为利洁时集团、Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团、宝洁公司、3M、贝亲等世界知名企业生产湿巾类产品，未来公司湿巾业务方面也将继续保持自身显著的核心竞争优势。</p> <p>公司具体经营数据可关注后续相关公告。</p> <p>Q2: Babycare 近年来认可度较高、成长较快，未来订单的增长预期？</p> <p>A: Babycare 是贝咖实业旗下的品牌，其产品主要涵盖婴儿腰凳、背带、童车、婴儿木床、玩具、湿巾等多个系列。Babycare 系列母婴产品是国内知名电商品牌，该品牌曾荣获2017年双11天猫母婴用品-王者奖、2018年天猫金婴奖和京东超市-2018最具口碑奖等多个奖项。2019年，公司与贝咖实业建立联系，经过多项检验和认证后，成为贝咖实业的合格供应商，并为其生产 Babycare 品牌湿巾。凭借技术研发、质量控制、产品种类等方面的核心竞争优势，公司能够在缩短新产品的研发周期的同时，保证产品的稳定性和可靠性，从而满足贝咖实业对产品种类和质量的要求。双方业务合作持续且稳定。</p> <p>Q3: 公司面膜业务的客户拓展计划及未来收入预期？</p> <p>A: 公司主要为欧莱雅集团提供面膜加工服务，2019年、2020年和2021年1-6月，欧莱雅面膜加工收入分别为1,461.95万元、2,407.85万元和1,898.43万元。欧莱雅集团旗下知名品牌面膜较多，基于公司在产品质量方面的严格把控，欧莱雅集团对公司认可度较高。公司与欧莱雅集团的合作关系稳定，未来会持续开展面膜加工业务。同时，公司还为强生公司、Woolworths 等客户生产面膜类（面膜和手足膜）产品。</p> <p>Q4: 溶液基础配方非常关键，具体门槛如何理解？公司</p>
---------------------------	---

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>不申请专利是否会被模仿？为客户定制开发溶液配方是否会泄密？是否专门开发？</p> <p>A:公司基于市场开发调研和对行业新产品开发方向的判断，自主完成不同产品体系的溶液配方，该种配方称为基础配方，公司独立完成基础配方开发过程包括原料安全性评估、毒理学评估、防腐挑战测试以及配方稳定性测试等。溶液基础配方的开发需要拥有较深厚的技术积累和丰富的行业经验。</p> <p>公司自主设计的溶液配方出于产品信息保密考虑，一般不申请专利，而是作为公司的技术秘密。公司与核心技术人员签署了保密协议等保护措施，防范技术泄密的风险。</p> <p>公司自主研发的基础配方所形成的产品设计或商业技术秘密不与客户有直接关联性。在基础配方的基础上，公司基于不同客户对产品功能需求、成本控制及产品安全性评估、合规性等要求，进行个性化定制开发，所完成的定制化的完整配方专用于该定制客户的产品，但该定制开发的配方的相关知识产权仍属于公司。为预防泄密引起的违约责任及诉讼风险，公司制定了《知识产权外来文件控制程序》《知识产权保密控制程序》《商业秘密管理制度》《销售过程中知识产权管理规定》《客户材料及成品报废管理制度》《知识产权争议处理控制程序》等管理制度，对客户的知识产权和往来商务函件规范管理，避免泄密事件的发生。</p> <p>Q5：公司建立 GMP 生产车间的原因？与普通车间相比的优势？竞争对手是否也建立的 GMP 生产车间？</p> <p>A:公司建立 GMP 生产车间是基于更高的生产环境标准，GMP 生产车间是指按照 GMP 标准和要求来建设洁净车间和设施，与普通生产车间相比，GMP 生产车间对温度、湿度、换气次数、悬浮粒子颗粒数、沉降菌等方面均有一定标准，</p>
---------------------------	---

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>且前期建设时需要一定的资金投入，日常使用 GMP 车间亦会增加额外的运行成本，因此建立标准 GMP 生产车间对公司资金实力、生产规模均会提出一定要求。</p> <p>Q6:公司市占率如何？对下游客户的议价比较强(关税由客户承担)？是否会被竞争对手抢订单？</p> <p>公司主要采取 ODM/OEM 的模式为利洁时集团、Woolworths、强生公司、欧莱雅集团、宝洁公司、3M、贝亲等世界知名公司生产湿巾类产品，自有品牌湿巾产品销售规模较小。根据中国造纸协会生活用纸专业委员会统计数据，2015-2017 年，公司位列全国湿巾出口量排名第 2 位、第 3 位、第 3 位。2017 年至 2020 年，公司位列全国擦拭巾/湿巾生产商和品牌（主要按销售额综合排序）第 3 位、第 5 位、第 5 位、第 6 位。</p> <p>根据中国造纸协会生活用纸专业委员会统计数据，2020 年擦拭巾工厂销售额总计约 226.4 亿元，排名前 10 位擦拭巾生产商的销售额约为总销售额的 36.8%（2019 年约为 30.2%），市场集中度比上年有所提高。公司在全国擦拭巾生产商和品牌中具有一定规模和竞争优势。</p> <p>公司出口业务主要为 FOB 模式和 FCA 模式，关税全部由客户承担。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，具有较好的议价能力。</p> <p>公司通过多年潜心贯注于湿巾市场的开拓发展与经验积累，在技术研发、质量控制、客户资源、产品种类等各方面形成了自身显著的核心竞争优势。公司主要客户多为世界知名企业，对产品质量要求较高，普遍建立了合格供应商认证体系，相关认证时间长、维度广、标准高、过程复杂。公司主要客户对通过认证的供应商一般不会轻易更换。</p>
---------------------------	--

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>Q7: 湿巾产能可以实现快速扩张吗？面膜产能的扩张进度如何？</p> <p>A: 公司深耕于湿巾行业多年，在湿巾产品的生产和研发方面拥有深厚的技术积累和行业经验，具备快速增加湿巾产能的能力。2020 年以来，新型冠状病毒肺炎在全球爆发，受市场需求增加、新客户开发等因素的影响，公司湿巾订单迅速增加，公司迅速响应市场需求，快速扩张湿巾产能。</p> <p>公司未来将根据面膜市场需求及自身发展规划，及时把握市场机会，实现面膜产能的扩张，进一步推动公司业绩稳步增长。</p> <p>Q8: 有些无纺布公司上市后客户订单转移，公司是否有类似风险或者降价压力？又将如何应对呢？</p> <p>A: 公司凭借先进的技术工艺、优质的产品质量和良好的企业信誉，成功通过 Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团等世界知名企业对于技术工艺、质量保证、劳工环境、管理制度等各方面资质的综合评估与考量，进入上述主要客户的合格供应商体系，并与其形成了稳定的业务合作关系。上述客户在选择供应商时对产品质量、性能、稳定性的重视程度超过价格，并且需要较长时间的供应商考核，一经确定，轻易不愿更换。因此，公司一旦进入主要客户的供应商体系，将建立稳定的长期合作关系。</p> <p>近几年，公司除与长期合作的客户保持稳定的业务往来之外，凭借着二十多年深耕湿巾行业积累的良好口碑与客户广泛认可，积极主动开发新客户。2019 年，公司成为贝咖实业的合格供应商，并为其生产 Babycare 品牌湿巾；2020 年上半年，公司通过利洁时集团的产品风险评估和现场审核，成为其合格供应商；2020 年 5 月，公司通过了日用消费品企业宝洁公司的现场审核，并于 11 月与其下属的广州宝洁有限公</p>
---------------------------	---

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>司签署框架协议；2020年10月，公司通过了美国知名湿巾制造商 Rockline Industries 的现场审核，并于11月与其下属子公司签署框架协议；2021年上半年，公司通过了美国家庭用品制造商高乐氏公司的现场审核，与其开展了业务合作。</p> <p>综上，公司与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系，业务具有持续性。同时，公司具备独立面向市场获取业务的能力并积极主动开发新客户。</p> <p>Q9:客户最看重代工厂哪些要素？价格、性能、快速响应、质量把控等？</p> <p>A:公司主要客户多为世界知名企业，对产品质量要求较高，普遍建立了合格供应商认证体系，相关认证时间长、维度广、标准高、过程复杂。合格供应商认证主要是从法律风险评估、产品风险评估、环境、健康和安全体系、生产研发能力、供应链管理等方面对公司进行全面审核和评估。通常情况下，只有资质完备、产品开发能力强、生产规模大、具备一定资金实力的厂商才能符合相关合格供应商筛选标准。公司主要客户对产品质量、性能、稳定性的重视程度超过价格，并且需要较长时间的供应商考核，一经确定，一般会保持长期稳定的合作关系。</p> <p>本次投资者交流会活动中，公司严格依照《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等规定执行，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年1月6日</p>