

证券代码：002511

证券简称：中顺洁柔

中顺洁柔纸业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220830-0901

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	8月30日： 高盛高华证券、招商证券、杭州富贤、南方基金、信达自营、国金基金、圆信永丰、兴银理财、平安养老、方正富邦、泰康、汇丰晋信、东兴证券、百嘉基金、凯石基金、华创、东吴证券研究所、招商证券、浙商自营、湘财基金、中天国富证券自营、中信证券自营、泰达宏利、淡水泉、长城基金、鑫元基金、博时基金、爱建自营、华商基金、前海人寿、聚鸣投资、西部利得、中信保诚、汇安基金、西部证券自营、善达投资、东方自营、国海资管、中信资本、中科沃土基金、弘毅远方、中信证券、格林基金、中银投、天弘、安信基金、光大保德信基金管理有限公司、观富资产、徽银理财、花旗银行、Pinpoint 保银投资、MacroPolo、Teng Yue Partners、Point72、Fountain Cap、Power Pacific 8月31日： 浙商证券、兴业基金、淡水泉、贤盛投资、平安基金、浙商证券资管、仁桥资产、创金合信、瀚川投资、太平基金、华泰证券自营、朴易资产、磐厚动量、拾贝投资、海通自营、大家资管、天风资管、名禹资产、珠江投资、华

	<p>泰证券资管、荷和投资、国华兴益资管、泰康资产、海宸资产、九方智投</p> <p>9月1日:</p> <p>国盛证券、招商基金、诺安基金、国华兴益、融通基金、财通基金、长安基金、惠升基金、宽潭资本、华商基金、鹏扬基金、泰康资管、华美国际、光证资管、泰达宏利、创金合信、凯石基金</p>
时间	<p>2022年8月30日 20:00-21:00</p> <p>2022年8月31日 10:30-11:00</p> <p>2022年9月1日 13:30-14:30</p>
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总裁：刘鹏先生</p> <p>董事会顾问：于静女士</p> <p>副总裁：张扬先生</p> <p>副总裁：岳勇先生</p> <p>财务总监：董晔先生</p> <p>董事会秘书、副总裁：张海军先生</p> <p>证券事务代表：张夏女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司未来的发展战略方向？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司将坚持以生活用纸为核心业务，持续优化产品结构，整合资源加大对高端、高毛利系列产品的推广，驱动高端、高毛利产品销售份额持续增长，稳步提升公司产品毛利率与盈利能力，同时加强公司产品力，品牌年轻化建设以及团队建设，特别是销售团队的建设，提高营销队伍执行力与组织力，不断完善和丰富销售团队激励机制。</p> <p>2、公司对待人才的政策？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的提问。人才队伍建设至关</p>

重要，重视人才、珍惜人才、尊重人才、发挥人才是公司发展永恒的主题。公司持续完善组织架构、职级体系和薪酬体系，打造多样化的激励机制，一方面确保公司运行良好与管理规范，另一方面充分激发人才和团队的活力动力。

3、太阳品牌如何定位？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。太阳品牌产品定位年轻化市场，作为公司主品牌洁柔的有力补充。2021年公司重新组建太阳品牌经营队伍，独立核算，扁平运营，灵活创新，期待太阳品牌未来会有不错的表现。

4、提价传导的情况如何？未来情况如何？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。基于原材料价格不断上涨，并结合市场竞争情况，2022年以来公司采取分段式提价策略，确保销售份额稳步增长。未来公司将通过提价以及品类结构调整等方式，综合提高销售吨价。

5、公司高端产品表现如何？非传统干巾及护理用品表现如何？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司持续优化品类结构，进一步提升高端、高毛利产品的销售占比。2022年上半年，高端产品销售基本接近预期目标，未来公司也会制定更高的发展规划。非传统干巾及护理用品在未来的成长性更高，有更大机会，公司制定了长期发展规划，目前总体来看符合预期。

6、Q2 收入增速情况如何？量和价方面的分析？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。2022年第二季度的收入增速环比得到改善，主要是销量增加的原因，销量增幅

大于吨价增幅。

7、各渠道销售情况如何？GT 库存情况如何？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司五大渠道分别为 GT（传统经销商渠道）、KA（大型连锁卖场渠道）、AFH（商用消费品渠道）、EC（电商渠道）、RC（新零售渠道）。线上渠道快速增长，特别是新零售渠道。新零售渠道是一个适应市场变化和消费潮流趋势而发展的渠道，相较其他渠道，新零售渠道更加下沉、更加贴近消费者，更具有灵活度。在新的渠道变革上，公司一直都持积极的拥抱态度，2019 年起公司组建专业的新零售队伍，由专业人才运营管理，并且投入资源支持发展建设，2022 年上半年表现亮眼。传统 KA 渠道来客数趋于下滑，销量受到一定影响；GT 总体保持稳定。公司十分重视与经销商的合作，是渠道的重要组成部分，目前经销商库存处于合理正常的水平。

8、Q2 毛利率提升的原因？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。主要是两个方面：产品提价以及产品结构进一步优化，高端、高毛利产品的销售占比持续提升，综合来看销售吨价有所改善。

9、公司产能规划情况？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。目前公司产能有 80 多万吨。新建产能情况具体进展请关注公司公告。产能扩建是建立在公司销售快速增长的基础上，公司产能利用率非常高，但仍然存在产能缺口。未来公司将会根据实际经营情况稳步推进产能的扩建。

10、公司数字化转型情况？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。2022-2024 年为公司基础管理强化年。管理层基于公司未来发展战略，制定了系统性的数字化基础建设长期规划。后续将根据实际情况，逐步建立及完善数字化建设工作。

11、销售费用投放力度的规划和展望？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。面对原材料等持续上涨的压力，公司今年实行较为严格的费用管控政策。2022 年上半年销售费用同比有所减少，但对于重点产品及高端、高毛利产品会给与重点支持，进行更加精准化的费用投入，推动其持续不断成长。销售费用主要集中在推广、促销、高毛利产品开发方面，加强品牌推广的投放，以及线上、线下店铺的投入等方面。

12、浆价后续走势展望？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。纸浆作为大宗交易商品，价格具有周期波动性。目前，国际市场环境风云变幻，自然灾害、工人罢工、俄乌战争等因素增加更多不确定性，公司对未来浆板价格走势持谨慎态度。

13、电商渠道后续提升的空间？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。电商渠道处于增速放缓的阶段，目前销售占比处于合理区间。线上渠道对公司的毛利和净利有着很重要的贡献，公司希望可以在未来逐渐提升销量。

14、公司组织架构的调整情况？

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司在不同的发展阶段需要不同的人才，目前公司已经发展到了较大的规模，

	<p>需要更多专业人才来细化公司的管理分工，公司组织架构以及各高管的工作职责未发生重大变化。基于公司发展规划，将人力资源和品牌部的负责人提升到副总裁级别，体现了管理层对于其工作的重视。公司管理团队的人事变动都是有序在进行、不会影响公司正常运作，从另一方面也表现了公司在储备人才、引进人才方面的决心。</p> <p style="text-align: center;">15、公司对于下半年的销售预期怎么看待？</p> <p>答：尊敬的投资者，感谢您的提问。面对经济下行、消费疲软以及市场竞争日益加剧等影响，公司将更加重视利润和现金流，做好充足准备，迎接未来的挑战。通过提价和产品结构调整等方式维持有竞争力的毛利水平。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年8月30日-9月1日