

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：20230419

<b>投资者关系活动类别</b>	<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>
<b>参与单位名称</b>	安信证券、百嘉基金、财通基金、创金合信、大成基金、大家资产、东兴证券、东吴证券、高盛高华证券、光大保德信、国金证券、国盛证券、国信证券、海富通基金、禾永投资、泓德基金、花旗银行、华安证券、华创证券、华泰保兴、华泰证券、汇添富基金、嘉实基金、进化论资产、康曼德资本、蓝墨投资、路博迈、南方基金、诺安基金、平安基金、申万菱信、太平基金、泰康资产、同犇投资、汐泰投资、新华基金、信达证券、星泰资本 XingtaiCapital、永赢基金、于翼资产、远信投资、长江证券、招商基金、招商证券、中金公司、中意资产、中银资管、中再资产、中泰证券研究所、FMR、Torq Capital Mgmt、Morgan Stanley
<b>时间</b>	2023年4月19日 20:00-21:30
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总裁：刘鹏先生 董事、副总裁：张扬先生 副总裁：岳勇先生 财务总监：董晔先生 董事会秘书、副总裁：张海军先生 证券事务代表：张夏女士

**投资者关系活动  
主要内容介绍**

**1、投资者：22 年和 23 年一季度分渠道销售情况？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。2022 年，面对原材料纸浆价格大幅上涨等因素影响，公司采取产品、渠道结构优化策略，主动调整部分低效渠道，注重提高资源投入的效率与效益，导致传统 KA 渠道销售大幅下降；EC 渠道受提价和产品结构调整影响，整体小幅下降；RC 和 AFH 渠道销售增长较快，GT 渠道总体保持稳定。2023 年一季度，除 KA 渠道外，其他渠道均保持稳定增长，符合公司制定的目标和规划。

**2、投资者：非传统干巾一季度销售情况？未来规划如何？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。2022 年公司将高端、高毛利的非传统干巾定义为未来重点发展的战略品类，品牌定位年轻化，包装设计升级迭代，产品设计贴近消费者需求和使用场景，获得消费者的青睐。非传统干巾产品一季度销售表现良好，取得较快增长。2022 年湿巾和洁面巾逐步实现自产，未来将结合实际情况增加更多产能；公司计划引进非传统干巾的高层次专业人才和研发团队，同时与供应商、科研机构保持通力合作，持续丰富产品线，提升消费者满意度，提高品牌力和产品力。

**3、投资者：公司产品品类和渠道是如何划分的？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。年报中的生活用纸类别包含纸品、湿巾、湿厕纸和洁面巾等，个人护理用品包含卫生巾和口罩等。非传统干巾主要指湿巾、湿厕纸、洁面巾和卫生巾等。渠道方面，传统模式指线下的 KA 和 GT 渠道，非传统模式包含 EC、RC 和 AFH 渠道。

**4、投资者：纸浆价格下行的背景下，公司如何应对市场上小型工厂的竞争？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。纸浆价格下行背景下，公司会适时调整销售策略。在确保高端、高毛利产品以及非传统干巾资源投入和推广力度的基础上，公司一季度对部分大众品类、系列单品的销售策略进行优化，逐步加大促销力度，以适应市场趋势的变化，参与市场竞争。

**5、投资者：线上渠道 2023 年的规划是怎样的？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。公司将继续优化产品结构，推动高端、高毛利产品的销售和推广；同时结合线上渠道市场变化情况，选取部分大众产品，完善和调整销售策略，加大促销力度，吸引更多消费者，推动公司业绩增长。

**6、投资者：2022 年库存原材料的情况如何？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。2022 年末纸浆库存账面价值比年初增长约 30%，主要是浆板的采购成本增加所致，浆板数量与年初相比略有下降。目前浆板库存处于合理水平。

**7、投资者：2023 年一季度毛利率环比下降，但净利率环比上升的原因？**

**答：**尊敬的投资者，感谢您的提问。自 2022 年下半年开始，纸浆价格持续上涨，公司原材料纸浆成本在 2022 年末、2023 年初达到高点，同时由于 2、3 月销售价格略微调整，导致一季度毛利率环比有所下降。另一方面，一季度管理费用和销售费用环比下降。公司去年开始完善信息化和数字化建设，建立驱动型财务管理和供应链管理体系，赋能经营管理，初期针对销售价格、销售费用的管控和优化取得一

	<p>定成效，一季度销售费用使用效率提高。</p> <p><b>8、投资者：浆价下行，公司产品价格会持续维持吗？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。公司会结合市场态势变化，对销售价格做相应调整。整体来看，高端产品价格较为稳定，公司将继续推动高端产品收入占比增长，优化利润结构，同时公司会选择部分大众单品，进行渐进式促销，维持稳定的、有竞争力的盈利水平。</p> <p><b>9、投资者：二季度纸浆成本情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。纸浆价格 2022 年四季度开始逐步下行，公司也采取相应措施积极应对。目前，纸浆库存处于合理状态。未来若纸浆价格持续下行，公司生产成本会逐步下降。</p> <p><b>10、投资者：太阳品牌的未来规划和预期？</b></p> <p><b>答：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。太阳品牌追求性价比，定位年轻化和下沉市场，作为主品牌洁柔的有力补充。通过包装设计升级，吸引更多年轻消费者，在产品规格和价格方面更趋向下沉市场。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 19 日