

证券代码：301009

证券简称：可靠股份

杭州可靠护理用品股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <u>()</u>	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	详见附件	
时间	2023年4月28日	
地点	公司会议室 线上	
上市公司参与人员姓名	副总经理、董事会秘书王万元、证券部经理郑娟	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理、董事会秘书王万元简要介绍了公司业务情况。</p> <p>二、问答环节：</p> <p>Q：对全年毛利率走势的展望？</p> <p>A：2022年公司毛利率受原材料影响较大，特别是绒毛浆价格2022年上升到近几年历史高位，随着2022年年末到目前为止，整个原材料价格均处于下行趋势，相信2023年随着原材料成本的逐步降低，公司毛利率将逐步回升。</p> <p>Q：一季度的自主品牌的业绩增速能否延续？</p> <p>A：2022年是公司极具挑战的一年，公司经营环境面临较大压力，但自主品牌仍旧是公司的投入重心，凭借头部优势和品牌影响力，把握行业汰弱留强的机遇，持续提高市场份额，2022年仍得到了14.04%增长。2023年一季度，受政策利好等方面影响，公司加大市场拓展力度，抢占市场份额，自有品牌营业收入较上年同期增长24.13%，后期公司将持续加大对自有品牌的投入，努力延续一季度良好增长态势。</p> <p>Q：从产品结构看，轻失禁产品卖得如何？</p> <p>A：公司轻失禁产品主要有专为亚洲女性设计的隐形吸水巾和专为亚洲男性设计的</p>	

男士吸水巾，适合在大笑、咳嗽、抬重物，以及在走路、站立状态下，尿液不自主泄漏的轻度失禁人群使用。轻失禁人群主要集中在长期从事于脑力劳动的中年女性白领，原因是久坐、疲劳、冷热等可能导致相关神经性问题。轻失禁产品目前公司收入占比较低，轻失禁产品市场增长较快，公司将提前布局，加大力度开拓轻失禁市场。

Q: 怎么看待成人失禁用品市场所处的阶段和未来趋势？

A: 根据中国造纸协会生活用纸专业委员会出具的《2021 年度生活用纸和卫生用品行业年度报告》，经期裤、成人纸尿裤用品的消费量比 2020 年显著增长，在吸收性卫生用品（包括女性卫生用品、婴儿纸尿裤/片和成人失禁用品）市场总规模中，成人失禁用品（包括成人纸尿裤/片和护理垫）占 9.8%，约为 112.1 亿元。随着居民人均可支配收入的提高和个人健康护理意识不断加强，成人失禁用品正进入发展的上升期。

Q: 品牌建设方面今年计划怎么做？

A: 公司与“华与华”公司进行深度合作，通过进行品牌引爆等系列举措全新升级了品牌形象，2023 年将进一步开展品牌传播宣传活动，同时公司将加大力度对线下企宣和推广，抢占各商超、医院展示柜台，便于促进业务增长，获得品牌宣传效果。

Q: 2023 年销售费用使用情况预期如何？

A: 2023 年公司将持续加大销售费用的投入，包括市场推广与品牌传播的费用，尤其是加大自有品牌投入力度。

Q: 公司现有的产能布局以及未来有没有扩产的规划？

A: 随着公司募投项目的逐步建成，公司婴儿和成人失禁产品的产能已完全能满足公司目前的业务发展需要。同时，公司结合市场变动情况对部分募投项目进行了调整变更，更有利于公司后期畅销产品产能的扩张及销售的增长。

Q: 请介绍自主品牌未来线上、线下扩张的规划？

A: 公司目前自主品牌业务仍以线上为主，近几年线上业务处于全渠道第一的位置。线上方面公司将进一步拓展新兴渠道，包括抖音、快手以及其他的垂直平台等，以保证公司线上业务的稳定增长；线下方面是公司自有品牌 2023 年度的拓展重点，公司将从人力、财务等各方面加大投入，在特渠、大客户等重点核心发展渠道上力争有所突破。

Q: 线下团队的架构和考核可以介绍一下吗?

A: 线下团队的架构方面, 公司以市场为导向, 整体分为东区和西区, 再细分成各省的管辖范围和各自的团队。考核指标方面, 以业绩为导向的同时辅以特渠和大客户等特殊指标。

Q: 渗透率大概在什么时候会大幅提升?

A: 中重度患者在成熟国家会达到第三方买单的模式, 如日本的介护险; 中国的长护险已经在十多个省市开始试点, 随着老龄化将逐步加大推广力度。

Q: 新客户的开拓情况和进度? 未来的起量预期?

A: 从国内市场来看, 整个婴儿纸尿裤市场的竞争格局变动较大, 公司对头部客户和新兴客户都在跟进订单, 如宝宝树等优质、增长较好的客户。

Q: 跟杜迪的合作进展如何?

A: 公司与杜迪公司仍保持业务交流并积极争取订单, 同时公司较为关注新客户的开发, 公司与市场上的头部客户均有沟通, 此外, 一些市场上战略新兴客户也在积极沟通, 争取获取订单加深合作。

Q: 请介绍合资建设的浆厂情况?

A: 广西杭港材料科技有限公司是可靠的参股企业, 持股 33%, 合资方是木浆生产方面有经验的合作方。目前浆厂正在紧锣密鼓建设过程中, 预计今年能开始试生产。在成本质量可控的情况下, 将成为公司采购渠道之一, 后续公司产品成本的控制多了一种选择。

Q: 请介绍原材料近期成本价格情况?

A: 原材料价格从去年下半年后面几个月份开始有所回落, 今年主要原材料仍在下降趋势过程中。

Q: 请介绍一下公司未来的重心发展方向?

A: 公司未来仍将坚持“自主品牌+ODM”双轮驱动发展模式, 近年来逐渐将发展重心转移至成人失禁用品, 战略方向由制造型企业转型为品牌型企业。

Q: 产品对下游的定价策略, 去年是否有提价措施?

A: 公司自有品牌去年对个别产品有所提价。

Q: 东南亚市场的开拓情况如何? 是否有意向潜在客户?

A: 境外市场是公司未来开拓方向之一, 公司正在积极与当地客户进行协商沟通。

	<p>Q: 与同行业相比, 公司是否具备市场占比、研发等方面的竞争优势?</p> <p>A: 公司在制造能力、研发能力均处于行业前列, 公司自有品牌市场占比目前线上全渠道第一。</p> <p>Q: 如何保持线上产品的价格优势?</p> <p>A: 可靠覆盖了整个价格带, 对产品本身做了价格区分, 分为高、中、低端的产品, 同时会定期对价格带区间产品进行销量分析。</p> <p>Q: 成裤线下分销售渠道来看, 各自占比如何?</p> <p>A: 成裤线下业务模式仍以经销商为主, 终端渠道如便利店、KA 商超等, 今年开始重点开发特通等线下渠道, 如医院周边店、养老机构等特殊渠道。</p> <p>Q: 自有品牌线上线下渠道的占比情况如何?</p> <p>A: 目前仍以线上渠道为主。</p> <p>Q: 去年成裤的低中高端如何划分?</p> <p>A: 公司根据成人失禁产品的价位分别对应开发了高端 (可靠)、中端 (吸收宝)、低端 (安护士) 三个成人失禁品牌, 线上渠道都有销售, 设置了不同的价格梯度。</p> <p>Q: 预计浆价下行何时在成本端有所体现?</p> <p>A: 木浆价格下降在成本端一季度已有所体现, 随着木浆价格的进一步下降, 公司毛利率将逐步恢复。</p> <p>Q: 成人失禁类产品在其他国家的发展情况?</p> <p>A: 成熟市场如日本、欧洲, 有较大的比例是第三方买单模式, 采取了保险介入来补充养老费用等措施。</p>
附件清单 (如有)	参会人员信息表
日期	2023 年 4 月 28 日

附件：参会人员信息表

参会人员信息表		
序号	参与单位名称	参与人员姓名
1	中金公司	惠普
2	国盛证券	姜文镭、张彤
3	华宝基金管理有限公司	齐震
4	中庚基金管理有限公司	熊正寰
5	平安基金管理有限公司	张晓泉
6	工银瑞信基金管理有限公司	李迪
7	景顺长城基金管理有限公司	景顺投研专用
8	华西基金管理有限责任公司	刘秋宏
9	格林基金管理有限公司	唐嘉晨
10	中信建投基金管理有限公司	公伟、孙文
11	中金公司资产管理部	王凯
12	歌斐资产管理有限公司	陈泽月
13	上海六禾投资有限公司-六禾未来100私募证券投资基金	韩婧
14	东方证券自营-投研	王树娟
15	长沙牧童私募基金管理有限公司	刘政科
16	王崇九-金历投资	陈竞
17	趣时资产	趣时
18	深圳市龙岗区引导基金投资有限公司	纪育明
19	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	杜新正
20	深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司	汪亚
21	长江证券股份有限公司	肖旭芳
22	上海聊塑资产管理中心（有限合伙）	周岩明
23	上海天猷投资管理有限公司	曹国军
24	Norges Bank Investment Management	Cedric Shi
25	Korea Investment Trust Management Co.,Ltd	蒋颖 Leah Jiang

26	Macrolink	李程
27	南京银行股份有限公司	许修竹
28	中信建投自营	刘岚
29	深圳德朴投资有限公司	梁佳星
30	中国银河证券	甄唯萱
31	国海证券	林昕宇
32	嘉实基金	卜宁
33	歌汝私募基金	郝朋哲
34	中信建投自营	刘岚
35	银河自营	王恺
36	工银安盛保险	唐苓
37	浙商资管	殷铭
38	上海健顺投资	何荣珩
39	中信建投基金	公伟
40	诺德基金	杨霞辉
41	永赢基金	胡亚新
(以上排名不分先后)		