

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：2023-004

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 <u>()</u>
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2023年5月9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>1. 2023年公司ODM大客户订单情况预计如何？以及内外销增长预期如何？</p> <p>回复：对于ODM大客户，一方面公司积极扩展原有ODM大客户销售产品品类；另一方面公司积极拓展新客户，将着力争取头部客户与战略新兴客户订单。客户领域不仅局限于国内，国外客户也在同步拓展过程中。</p> <p>2. 公司ODM业务订单的起量预计在什么时间节点？</p> <p>回复：ODM业务需要前期调研、产品研发、产品核价、小批量产品市场投放、市场反馈等一系列客户需求对接，同时根据客户自身的业务情况进行订单量的调整。</p> <p>3. 公司2023年自有品牌在渠道拓展方面的规划与布局以及进展情况如何？</p> <p>回复：公司自有品牌业务目前仍以线上为主，近几年线上业务处于全渠道第一的位置，发展较为稳定。线上渠道以传统电商为主，包括天猫、京东、拼多多等，同时进一步拓展新兴渠道，包括抖音、快手以及其他垂直平台如微信小程序等，以保证公司线上业务的稳定增长；线下渠道是2023年公司自有品牌的重点拓展渠道，公</p>

	<p>司将从人力、财务等方面加大投入力量，力争在特渠、大客户等重点核心发展渠道上有所突破。</p> <p>4. 2023 年对自有品牌宣传方面有什么样的计划？</p> <p>回复：2023 年，在公司经营情况较好、收入利润可控的前提下，预计将加大对自有产品品牌的宣传投放力度。</p> <p>5. 原材料价格变化及海运费对公司盈利能力影响如何？</p> <p>回复：原材料价格从去年下半年开始有所回落，今年原材料价格仍处于下行趋势中，公司将与供应商更加紧密合作，成本端压力会逐渐得以释放。</p> <p>6. 公司是否考虑用期货的方式对冲绒毛浆成本？</p> <p>回复：公司暂未考虑。</p> <p>7. 公司在医院、养老院等特通渠道布局的情况如何？</p> <p>回复：医院、养老机构等特通渠道资质较好，公司已对线下销售设置专门的特通渠道考核指标，整体布局工作正在有序开展中。</p> <p>8. 公司电商渠道收入占比、布局和规划如何？各平台销售占比情况如何？</p> <p>回复：公司电商渠道目前仍以传统电商渠道为主，如天猫和京东两大传统电商平台。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。</p> <p>9. 针对消费者习惯方面养老政策的推出是否有影响？</p> <p>回复：养老政策特别是政府对消费者购买行为补助和支持的政策，将会极大促进消费者习惯的养成，公司期待政府持续加大如“长护险”等相关养老政策的推广力度。</p> <p>10. 2023 年收入展望目标如何？</p> <p>回复：公司的营业收入主要为自有品牌业务和 ODM 业务，自有品牌端是公司重点关注和发力的方向，力争保持超过同行业平均水平的增长；ODM 业务营收公司将着力争取头部客户与战略新兴客户订单，提高公司盈利能力。</p>
附件清单 (如有)	参会人员信息表
日期	2023 年 5 月 9 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	国海证券	林昕宇
2	华夏久盈资管	张伟光
3	幸福人寿	李训勇
4	朴易资本	董国星
5	正圆投资	戴旅京
6	国海资管	吴正明
7	东方阿尔法基金	竺艺
8	金元顺安基金	罗天宇
9	华泰证券资管	逯海燕
（以上排名不分先后）		