

证券代码：003006

证券简称：百亚股份

重庆百亚卫生用品股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（投资者电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	参与公司 2024 年年度报告业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 14 日（周一）下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理冯永林先生，董事、董事会秘书、财务总监张黎先生，独立董事郝颖先生。
投资者关系活动 主要内容介绍	公司 2024 年年度报告业绩说明会采用网络远程的方式举行，本次业绩说明会主要问题及答复整理内容如下： Q1. 线下外围省份营收突破明显，接下来的营销策略是怎样的，对三四线城市和农村市场是否有深耕计划？ A1：公司正通过线上线下渠道从区域向全国拓展，线下外围不同省份的发展阶段不同，营销策略上会有所差异。整体上公司会保持对重点区域的资源投入，逐步覆盖更多空白市场，渠道上会按阶段进一步下沉。 Q2. 公司未来有哪些新产品或服务线的开发计划？ A2：公司会持续加大研发投入，为更好地满足消费者需求，每年都会推出新产品或者对现有产品进行升级。 Q3. 请问贵公司在市值管理方面做了哪些工作？在提振股价方面做了哪些努力？ A3：公司将持续坚持既定发展策略，不断提升公司规模和盈利能

力，同时，公司将继续加强与投资者沟通交流，帮助投资者了解公司经营发展状况，展现公司投资价值。

Q4. 高端卫生巾结构越发提升，是否每年会迭代，公司在这块的核心竞争力是什么？

A4: 公司始终将研发创新放在企业发展的重要位置，不断加大研发投入，形成了自身较为明显的研发技术优势，通常情况下，公司每年都会推出新品并对现有产品进行迭代升级。

Q5. 315 之后如何修复品牌形象、恢复消费者对品牌的信任？

A5: 公司积极跟进电商各平台进展变化，及时回应消费者关切，并与经销商、KA 等下游客户对接沟通；公司亦进行透明化工厂直播来展示公司生产现场和产品生产过程。

Q6. 请问，未来两年，公司董事以及高管人员是否有增持股票或者减持股票计划？

A6: 公司董事及高管人员暂无增持股票或者减持股票计划，如后续有相关计划，公司将按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

Q7. 请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

A7: 未来，公司将持续聚焦卫生巾系列产品，不断优化产品结构，提升盈利水平；同时，持续优化营销体系，线上线下渠道融合协同发展，有序拓展全国市场，随着营收规模增长和市占率提升，公司盈利能力将逐步增长。

Q8. 请问如何看待行业未来的发展前景？

A8: 消费者对卫生巾产品健康、安全的关注度更为提高，行业内企业会进一步强化对产品生产制造和卫生标准的把控。公司也将维持高标准要求，保障产品品质；以产品为牵引推动整体增长，加强品牌建设；销售方面将深化全渠道融合，推进核心市场提质、外围省份破局，顺应行业未来发展。

Q9. 请问贵公司 2025 年是否有营收目标和盈利目标？

A9: 公司坚持既定发展战略，持续精进“川渝市场精耕、国内有序拓展、电商建设并举”的营销策略，目前生产经营按计划推进，请关注后续公司公告。

Q10. 3.15 媒体曝光问题对公司有无大的影响？公司如何加强这方面的管控？

A10: 本次事件对公司线下渠道的影响相对可控，短期内对线上渠道如抖音平台影响要大些。公司会进一步强化对产品生产制造和卫生标准的把控，维持高标准要求，为消费者提供放心的产品。

Q11. 截止 2025 年 4 月 14 日，公司总股东人数是多少？

A11: 根据信息披露公平原则，为保证所有投资者平等获悉公司信息，公司将在定期报告中披露对应时点的股东信息。对于其他时点的股东信息，股东可以携带其身份证明和持股证明等书面文件，经公司核实股东身份后，现场查阅。

Q12. 增收不增利的主要原因是什么？

A12: 当前公司正通过电商和线下渠道从区域向全国拓展，不同市场处于不同发展阶段；在拓展新市场时，公司在渠道和品牌端的投入通常较大。随着公司业务规模和市占率的逐步提升，公司盈利能力也将逐步增强。

Q13. 2025 年是否有回购股票的计划，以及对员工的股权激励方面公司有哪些措施内容？

A13: 目前公司暂无回购股份计划。如后续公司有回购股份计划或员工股权激励计划等，公司将按照相关法律法规的要求及时履行披露义务。

Q14. 原料端是否受到地缘局势影响，是否有降本增效的措施？

A14: 公司在持续推进降本增效，当前原材料端暂未受到地缘局势影响。

Q15. 2025 年 3 月 15 日晚间，央视 315 晚会曝光卫生巾、纸尿裤残次料被翻新二次销售乱象，提及百亚股份旗下品牌自由点。此事件是否有对公司的电商、KA 渠道销售额产生了较大影响？公司在 25 年保障产品质量方面计划做哪些努力工作？

A15: 本次事件对公司线下渠道的影响相对可控，短期内对线上渠道如抖音平台影响要大些。公司会进一步强化对产品生产制造和卫生标准的把控，维持高标准要求，为消费者提供放心的产品。

Q16. 贵司废料回收事件的内外部进展情况，是否已经完全了结？

A16: 公司已自行接管生产残次品的处理流程, 并对生产残次品采用环保焚烧进行销毁。

Q17. 请问贵公司本期财务报告中, 盈利表现如何? 。

A17: 公司生产经营按计划推进, 请关注后续公司公告。

Q18. 公司 2025 年核心经营目标是怎样的?

A18: 公司坚持既定发展战略, 聚焦优势资源, 持续打造品牌力, 产品上持续优化产品结构, 渠道上深耕核心优势地区, 加快电商和新兴渠道建设, 有序拓展全国市场。

Q19. 2024 年报告期内投入各类研发费用 0.72 亿元, 虽然同比增加了 33.28%, 但在总营收中的占比仅 2.2%。然而公司的销售费用约为研发支出的 17 倍。公司的产品依赖“自由点”也比较严重。对产品研发收支占比远低于同行比如宝洁等公司, 请问公司在 2025 年的研发投入情况计划如何? 是否会加大公司的产品研发投入, 以及研发新品情况能否介绍一下?

A19: 2025 年度, 公司将持续加大研发投入, 推进新品研发和现有产品的迭代升级, 以更好地满足消费者需求。

Q20. 公司如何看待当前市场环境下的增长机会, 特别是在国际市场的扩展?

A20: 目前公司正通过线上线下渠道从区域向全国拓展, 国内市场增长潜力和机会较大, 短期内国际市场尚不是公司业务拓展重点。

Q21. 请问公司产品是否有出口美国? 公司目前电商渠道与哪些平台进行合作?

A21: 2024 年度公司产品未出口美国, 公司与天猫、抖音、拼多多、京东等主要电商平台均有合作。

Q22. 近两年, 公司在第四季度的盈利表现都不太好, 请问其中是否存在部分时段电商渠道的投入产出比下滑的因素?

A22: 在第四季度双 11 大促阶段, 公司电商渠道费用投入会有所增加, 近两年公司第 4 季度盈利波动主要是受到短期事项的影响, 与电商渠道投入产出关联不大。

Q23. 能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现?

	A23: 近年来,我国一次性卫生用品行业的产品种类不断丰富、功能不断完善、普及程度不断提升,尤其是吸收性卫生用品领域,已成为与人民生活密切相关的重要行业。随着个人健康护理意识不断加强,消费者对一次性个人卫生用品的舒适、健康、安全以及功能等方面的需求亦不断提高,整个行业市场规模仍将保持平稳发展。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 14 日