

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：2025-002

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
参与单位名称及人员姓名	通过全景网网络平台参与 2025 年浙江辖区上市公司投资者网上集体接待日暨 2024 年度业绩说明会的投资者
时间	2025年5月13日（周二） 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司参与人员姓名	董事长、总经理兼董事会秘书（代行）：金利伟 独立董事：肖炜麟 副总经理兼财务总监：李超楠 保荐代表人：庞燎源
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 13 日(周二)下午 15:00-17:00 在全景网平台参加了“2025 年浙江辖区上市公司投资者网上集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”，主要问答情况如下： 1、想请问，贵司 2024 年线上 GMV 超过 7000 万元且同比增长超 20%，在抖音、快手等内容电商渠道采取了哪些具体运营策略？ 答：您好。2024 年，公司围绕用户和市场特性，优化线上货架展示，加强内容营销，提高流量转化和用户粘性。一方面，公司通过统一色系设计、创新使用 AI 人形模型，细化页面详情等方式，提升货架展示中商品的详情介绍质量，提升流量转化；另一方面加强内容营销，识别细分人群、细分场景，做分层产品设计和推送，部分渠道品牌人群资产数量增长倍率超过 5 倍，小红书、抖音双平台成人纸尿裤品类搜索中品牌排

名第一，不同渠道客单价实现 5%-20%的增长，复购率提升 8 个百分点。
感谢您的关注！

2、公司 2024 年毛利率提升 3.14 个百分点至 20.79%，除原材料成本优化外，智能制造和工艺创新对毛利率的贡献度如何？

答：您好。上市以来，公司大力推进“智能工厂建设项目”，购置全球先进的自动生产和智能制造设备，实现产品自动化、智能化生产。公司将产品创新和工艺创新作为企业发展的核心驱动力，以产品研发和用户为导向，拓展品牌、抢占市场、突破行业空白点，满足市场需求。
感谢您的关注！

3、请问，2024 年智慧工厂的 WMS 系统和 MES 中台系统上线后，物流效率和生产管控水平提升了多少？

答：智慧工厂实施后，对公司的运营管理有了明显的提升。车间、仓库等人工参与明显少了，尤其以立体仓库为中心的仓储物流系统，基本实现无人化。这些工作，一方面体现为效率提升，另一方面体现为品质的稳定性，这个也很重要。

4、公司 2024 年推出的“吸收宝 2.0”系列产品市场反响如何？部分品项月销额超过经典款 50%，是否带动整体毛利率提升？

答：您好。吸收宝 2.0 系列产品上市后快速获得消费者的认可，对于整体毛利率提升有所支撑。谢谢。

5、贵司 2024 年在长三角、珠三角等重点区域的市场份额是否有提升？针对中西部市场的拓展策略是什么？

答：您好。2024 年是公司线下渠道精耕的一年，通过传统渠道、商超渠道、机构渠道等不同渠道的分类运营管理，在部分渠道的开发上取得一定进展，比如上海区域实现销售增长 58%。中西部市场受老龄化程度、产品渗透率、长护险政策不同的影响，公司的市场拓展策略也有所差异化。谢谢。

6、贵公司 2024 年研发投入主要用于哪些方向？“高吸收复合芯体”等专利技术是否已应用于量产产品并形成差异化竞争力？

答：公司在 2024 年年度报告中对研发投入有详细的描述，参见第 26 页。其中，高吸收复合芯体已经在婴儿纸尿裤和成人纸尿裤吸收宝 2.0

上使用，可以提高产品的干爽度，提高棉芯的结构强度，与现有纯木浆产品形成了明显的差异化。

7、公司 2024 年成人失禁用品在电商平台的市占率是否保持领先？与金佰利、尤尼佳等国际品牌相比，竞争优势体现在哪些方面？

答：您好。作为中国成人失禁用品开拓者，公司持续深耕成人失禁赛道，通过头部优势和品牌影响力，于 2024 年双十一继续蝉联电商平台单品类销售冠军，实现了稳健增长。同时，公司凭借较强的研发创新能力、先进的生产设备和技术、严格的质量控制体系、丰富且差异化的产品矩阵，在老年及医护消费者群体中具有国产头部品牌的影响力。感谢您的关注！

8、2024 年计提资产减值准备的具体项目及金额是多少？是否存在进一步减值风险？

答：您好。2024 年度，公司计提信用减值损失 310.68 万元、资产减值损失(存货跌价损失)1,235.83 万元。公司严格按照相关会计准则进行核算处理。感谢您的关注！

9、请问贵司 2024 年线下特渠业务收入同比增长 58%，具体包含哪些渠道？长护险项目招标的中标情况如何？

答：线下特渠业务，在 2024 年年度报告第三节管理层讨论和分析中有针对性描述，主要包括医院周边店和各地的长护险项目。长护险项目在各个地方的落地实施，公司都有不同程度的参与。

10、请问管理层，ODM 业务 2024 年收入同比下滑 21.8%，是否因核心客户订单减少？未来如何稳定 ODM 业务并拓展新合作伙伴？

答：您好！公司坚持“ODM+自主品牌”的双轮驱动策略，不断开拓国内外新客户，2024 年度公司 ODM 业务实现收入 567,593,281.74 元，同比增长 1.13%。谢谢！

11、想请问，贵司 2024 年与欧洲、日本等海外企业的战略合作具体内容是什么？自主品牌出海是否面临国际认证或渠道壁垒？

答：公司与海外企业的合作顺畅，2024 年境外业务 4.52 亿元。自主品牌出海已经启动，不存在壁垒。感谢您的关注。

12、公司 2024 年营收同比微降 0.27%但净利润增长 54.44%，除成本

控制和产品结构优化外，是否涉及非经常性损益或资产处置收益？

答：您好。2024 年度公司扣除非经常性损益的归母净利润 2,406.88 万元，较同期增长 33.06%。2024 年度公司非经常性损益 710.40 万元，较同期增加 500.74 万元。感谢您的关注！

13、请董事长说明一下，公司管理层薪酬为何如此之高，对于一家市值只有区区 30 亿利润千万级企业是否合理，对比其它上市公司管理层薪酬是否合适，对于公司未来发展投资者是否可以相信其成长性？

答：您好，公司高管的薪酬，对比同行业，同地区上市公司，比较适中。公司坚信银发经济坡长雪厚，未来会持续在品牌打造、产品创新、渠道精耕、海外市场拓展等方面发力打造核心竞争力，并持续延伸产业链打造综合成本领先优势。

14、公司 2024 年参股的可道股权投资合伙企业主要投资方向是什么？是否与公司主营业务形成协同效应？

答：您好。公司深耕成人失禁护理用品及养老服务业务领域，参股可道股权投资合伙企业主要系围绕公司的战略发展方向，聚焦于老年产业相关领域，以期未来通过与投资标的业务协同增强公司竞争力。谢谢！

15、可靠股份是否还具备投资价值，一直想做全国第一品牌，上市后没有做大做强，请问公司未来是否具备长期成长性？

答：养老赛道需要有长期主义精神，24 年来公司坚守这个领域，带动成人纸尿裤这个品类在国内的产生、成长、发育，成为国内在这个领域的第一品牌。公司坚信银发经济坡长雪厚，未来会持续在品牌打造、产品创新、渠道精耕、海外市场拓展等方面发力打造核心竞争力，并持续延伸产业链打造综合成本领先优势。

16、请问领导，2024 年参股建设的绒毛浆制造工厂投产情况如何？原材料自供比例提升后，采购成本较之前下降了多少？

答：您好。2024 年度，广西杭港材料科技有限公司通过设备工艺技改，品质检验体系升级等方式，逐步实现品质稳定和产能释放，基本达到设计产能。2024 年公司所需长纤绒毛浆在杭港的采购量大幅上升，采购成本实现了显著的成本优化，2024 年度公司毛利率 20.79%，较同期提升 3.14 个百分点。感谢您的关注！

	17、请问 2024 年投资的杜迪品牌婴儿纸尿裤业务连续亏损，是否计划调整该业务战略或引入外部合作方？ 答：您好。杜迪品牌婴儿纸尿裤业务于 2024 年第二季度正式启动，受前期市场开拓投入影响，2024 年未实现盈利。2025 年一季度通过聚焦渠道、新产品开发、运营精细化等策略经营结果明显改善，公司暂无调整业务战略或引入外部合作方的规划。感谢您的关注！ 18、请问领导，2024 年管理费用同比增长 20.45%，主要用于哪些方面？是否涉及数字化转型或智慧工厂建设投入？ 答：您好。2024 年度管理费用支出主要包括管理人员薪酬、办公差旅、资产折旧等管理运营类支出。数字信息化是提高公司内部管理效率的重要举措，管理费用包括数字信息化相关投入。感谢您的关注！ 19、公司 2024 年与锦欣福星康养产业集团合作开发的“康养优选系列”产品，在医养渠道的销售占比及增长情况如何？ 答：您好，2024 年 6 月公司与锦欣福星康养产业集团合作开发的“康养优选系列”产品上市，根据消费者试用体验不断优化产品后，目前实现医养渠道的规模供应。谢谢。 20、请问 2024 年吸收宝消臭抑菌系列等功能型产品的研发进展如何？是否已进入规模化生产阶段？ 答：吸收宝消臭抑菌系列已经投放市场了。感谢关注公司的新产品。 21、贵司 2024 年自主品牌通过 TEMU 等跨境电商平台销往境外市场的收入占比多少？未来是否计划组建独立跨境电商部门并加大海外渠道投入？ 答：您好！公司已于 2024 年末完成跨境电商的团队搭建、品牌商标申请、产品开发、店铺注册等准备工作；并于 2025 年一季度在美国、英国等国家开售，市场客户群体和交易规模正在逐步积累之中。多品类多市场多店铺的业务结构将逐步构建，自有品牌出海，是公司未来支撑业务发展、提升盈利能力的重要举措。谢谢！ 22、可靠股份为何上市三年多来，公司发展没有进入快速增长，作为公司管理层确拿着百万年薪加分红，公司一年也赚不了多少钱，对于投资者来说上市投资公司希望分享公司成长红利的投资者亏损严重，公
--	--

	司目标很大，确一直雷声大雨点小，投资者是否可以认为公司上市不是为了发展，只不过为了个人利益？？ 答：公司这几年发展稳健，养老是个长期赛道，315 晚会也揭示了行业内存在一些不良现象。公司坚持养老，规范运营，争取用更好的业绩回报股东。另外，公司实施积极的分红政策。2024 年 7 月实施了 2023 年度利润分配方案，现金分红比例占 2023 年度净利润的 99.77%；2025 年将实施 2024 年度利润分配方案，现金分红比例占 2024 年度净利润的 59.83%。此外，公司对未来发展前景以及公司价值高度认可，为增强投资者对公司的信心，维护广大投资者利益，公司于 2024 年启动回购计划，用于实施员工持股计划或股权激励，其于 2024 年 11 月实施完成，累计回购公司股份 5,435,800 股，占公司总股本的 2.00%。谢谢！ 23、最新股东人数 答：您好！公司已经在 2024 年年度报告第七节中披露股东数量相关数据，敬请查阅公司在指定信息披露媒体披露的定期报告。感谢您对公司的关注！
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 13 日