

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：20260429

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司2025年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年04月29日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 杨裕钊 董事、总裁兼财务总监 高波 董事、副总裁兼董事会秘书 梁戈宇 独立董事 葛光锐
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司会不会考虑收购一家出品较好的化妆品公司</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司始终聚焦生活用纸核心主业稳健经营，对于外延式并购合作，一直保持审慎开放的态度。如有相关重大决策，将根据相关法律法规要求及时履行信息披露义务。</p> <p>2. 公司持续推进产品结构升级，高端及高附加值产品销售表现亮眼，请问高端品类后续渗透与增长规划。</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司将持续深耕高端化发展路线，稳步提升高端、高毛利品类市场渗透率。后续将从三方面发力：一是持续迭代高端、高毛利产品矩阵，强化研发创新，优化产品体验与核心竞争力；二是精准匹配消费升级需求，完善渠道布局与市场推</p>

广，强化品牌心智建设；三是依托供应链与产能优势，保障高端、高毛利产品稳定供给，持续挖掘增量空间。公司将稳步推进高端品类扩容，驱动产品结构持续优化，助力业绩高质量增长。感谢您的关注！

3. 生活用纸行业竞争格局逐步优化，公司在品牌、渠道、产能方面的核心优势，将如何巩固市场份额？

答:尊敬的投资者，您好！公司在品牌、渠道、产能方面具备以下核心优势以巩固市场份额：持续强化品牌建设与高端产品布局，夯实品牌壁垒；完善全渠道协同布局，深化终端渗透；发挥规模化产能与供应链优势，实现降本增效。公司将持续强化综合竞争力，稳步提升市场份额。感谢您的关注！

4. 线上、线下多渠道协同发展成效显现，请介绍 2025 年渠道结构变化，以及渠道精细化运营的成果？

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注和支持！2025年，公司坚定不移推动渠道建设，以全渠道融合为核心，以数字化转型为引擎，以多元拓展为抓手，全面实现运营效率迭代与市场竞争力跃升。线下渠道依托数字化全面赋能，重构零售价值生态，实现从“广度覆盖”向“深度提质”的战略转型。线上渠道持续推动规范化运营与多元化布局，构建线上线下一体化融合发展格局。通过产品结构优化、价格体系稳控，持续增厚渠道盈利水平，全域渠道价值效能充分释放。感谢您的关注！

5. 请问下贵司现在在joybuy上面的销售有没有确认收入，另外据反映joybuy纸巾售罄，请问贵司怎么保证及时供货？

答:尊敬的投资者，您好！根据公司2025年年度报告披露的收入确认政策，对于C端客户的线上销售（如joybuy平台），公司在客户取得相关商品控制权时确认收入。目前公司供应链运转正常，将根据市场需求动态调整产能分配以确保及时供货。具体销售数据请以公司定期报告披露为准。感谢您的关注。

6. 请问财务总监，在现金流同比翻n倍的情况下，为啥利润都是每个季度8000-10000万？

答:尊敬的投资者，您好！现金流与净利润存在差异主要源于会计核算口径不同。公司经营现金流改善，主要系销售回款优化、存货及应收款项精细化管理、经营性支出合理调控所致。净利润是受原材料成本、费用支出、市场投入、行业竞争等综合因素影响，利润端呈现平稳运行态势。现金流改善体现公司经营质量与资金周转

能力持续向好，与稳健的利润水平并不矛盾。后续公司将持续降本增效，优化经营质效。感谢您的关注。

7. 请问贵司的营收有没有季度特征，比如说一季度相对较少？

答:尊敬的投资者，您好！从数据来看，公司季度营收未体现出明显的季节性特征。具体经营情况请以公司定期报告披露信息为准。感谢您的公司关注。

8. 请问贵司还剩下几千万，一直迟迟不进行回购，是要压低股价再回购吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司高度重视对股东的回报，并严格按照法律法规及公司章程实施股份回购计划。回购操作需综合考虑市场条件、股价波动及合规要求。最新回购方案尚在有效期内，公司将根据市场情况择机实施，具体进展请关注后续公告。感谢您的关注！

9. 请问中顺洁柔在生活用品方面有没有特别的创新，现在好像没有什么大的创新。做美好生活陪伴者，一定要不断的推新产品……

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司发展提出的宝贵建议。

10. 请问中顺洁柔的纸浆采购策略是怎么样的，维持三个月生产用量吗

答:尊敬的投资者，您好！公司是基于生产与销售计划，综合考虑货物运输时间、市场变化情况等因素制定纸浆采购计划，以满足公司需求。感谢您的公司关注。

11. 请问珍稀泉矿泉水，什么时候才能进入普通商超售卖？

答:尊敬的投资者，您好！现阶段基于产品定位、成本及渠道策略考量，珍稀泉暂未全面入驻普通商超。后续公司将结合产能建设、产品规划与市场节奏，分阶段推进渠道布局。感谢您的关注。

12. 公司布局卫生巾、湿巾等个人护理品类，2025 年该板块营收及盈利表现如何，目前培育进度是否符合预期？

答:卫生巾、湿巾产品目前处于培育投入期，面临市场竞争激烈、品牌认知待培育、渠道建设需持续投入等挑战，短期对整体利润贡献有限。公司持续优化产品结构，将高端、高毛利的产品定位为战略品类，依托现有渠道资源协同拓展，稳步提升品牌渗透率与市场份额，推动个护业务逐步成长为公司新的增长曲线。感谢您的关注。

13. 2025 年外销业务稳步推进，请问海外主要区域销售情况，海外本地化运营与产品适配进展如何？

答:尊敬的投资者，您好！公司立足国内、布局全球，深化本土

化运营与全球化协同，拓展海外市场，优化海外业务模式，稳步提升全球市场份额与品牌影响力。目前主要销往东南亚及欧洲地区为主。感谢您的关注。

14. 提个建议，请在上海，香港设立总部，走出中山小地方，走向世界

答:尊敬的投资者，您好！感谢您对公司发展提出的宝贵建议。

15. 请问 2025 年品牌营销与渠道下沉落地情况，下沉市场渗透率提升，是否成为新的业绩增长点？

答:尊敬的投资者，您好！公司持续深耕销售网络，覆盖全国绝大部分地（县）级城市，推进渠道下沉战略，提升市场渗透率，下沉市场的拓展已成为公司业绩增长的重要驱动力之一。感谢您的关注。

16. 请问 2025 年新建、技改项目投入进度，以及投产后的产能释放节奏？

答:尊敬的投资者，您好！公司根据市场环境和销售进度，有节奏地进行产能投放和布局，实现产销动态平衡。具体项目进度可参考年报第八节财务报告中在建工程相关披露内容。感谢您的关注。

17. 2025 年能源、包材等辅助原材料成本有所变动，公司通过哪些内部管控方式，实现综合成本稳步优化？

答:尊敬的投资者，您好！公司坚持以数字化与智能化变革赋能管理提质增效，全面推进精细化运营。生产端搭建生产耗用监控等数字化模型，持续提升生产效率与品质稳定性；供应链端落地比价、费用自动核算、产销预算联动等系统；同步开展AI数字化人才培养，全面提升集团数据治理与应用能力，实现经营效率提升、成本精准管控、决策科学高效，驱动全链路数智化转型与高质量发展。感谢您的关注。

18. 2025 年全国区域市场表现分化，请问公司核心优势区域的巩固措施，以及潜力市场的拓展成效？

答:尊敬的投资者，您好！公司在核心优势区域，通过渠道精耕、高端产品推广及数字化运营，稳固存量基本盘与市场份额；同时持续发力潜力市场，依托产能布局与全渠道拓展，区域营收实现较快增长，拓展成效符合预期。公司将持续优化全国区域布局，推动均衡发展。感谢您的关注。

19. 立足 2025 年经营基本面，公司如何依托自身全产业链优势，把握行业复苏机遇，夯实中长期盈利基础？

	<p>答:尊敬的投资者,您好!中顺洁柔始终坚守“产品要品牌,企业要品牌,做人更要品牌”的核心文化理念,践行“只在乎你”的企业初心,持续深耕用户需求,以专业匠心打造产品,以生活用纸为核心,拓展个护、家清等生活用品新边界,全面覆盖居家、办公、出行等全生活场景,延续“几代人的温暖陪伴”,实现营收、利润、品牌价值的持续高质量增长。感谢您的关注。</p> <p>20. 请问公司怎么解决和中山洁柔日化的品牌之争?</p> <p>答:您好,公司高度重视品牌合规与知识产权保护。针对相关主体品牌混淆问题,已通过法律途径依法维权并取得阶段性成果。同时实行主品牌清晰区隔运营,强化正品标识与市场宣导,持续规范市场环境,切实维护公司品牌权益与消费者权益。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年04月29日</p>