

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：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	中信建投证券、大家资产、天风证券、中欧基金、交银施罗德基金等多家机构。（以上排名不分先后，具体名单详见附件）
时间	2022年03月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理冯永林先生，董事会秘书、财务总监张黎先生，营销总监曹业林先生，生产总监彭海麟先生，证券事务代表陈凤女士
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、董事长、总经理冯永林先生介绍公司 2021 年度主要经营成果及 2022 年度主要工作计划</p> <p>（1）2021 年度，公司实现营业收入 14.6 亿元，较去年同期增长 17%；归属于上市公司股东的净利润 2.28 亿元，较去年同期增长 25%。公司坚持多品牌、差异化的发展战略，持续优化产品结构，多渠道协同发展，公司营收和盈利水平进一步提高。</p> <p>公司积极将社会责任融入到企业发展中，2021年度，公司在渝贵川等地开展多次捐赠活动，同时为200多所中小学开展关爱女生生理心理健康知识巡讲，为适龄女生带去青春期生理、心理以及防止性侵害教育等知识。</p> <p>（2）2022年度，公司将继续以消费者为中心，提升品牌影响力；精耕核心区域市场，有序拓展全国，进一步提升市场份额；同时，加大研发投入，提升产品竞争力。公司将加快数字化建设，提升公司经营管理水平和能力；深化企业文化建设，打造优秀团队，提升公司核</p>

心竞争力。

2022 年公司将紧密围绕战略规划和年度目标，多渠道协同发展，优化产品结构，提升公司综合运营能力和盈利能力。

二、问答交流

Q1: 公司 2021 年度卫生巾收入增速 25%左右，收入增速较快，请问自由点在西南地区的市占率情况如何？

A1: 根据尼尔森的统计数据，自由点品牌卫生巾 2021 年在重庆的市占率超过 30%，排名第一；四川区域市占率 20%左右、云贵陕区域市占率均在 10%以上，排名都在前二。

Q2: 2021 年公司营业收入从渠道端增速来看有所不同，能不能讲一下各渠道的具体情况？

A2: 2021 年度，公司电商渠道营业收入增速最快，线下渠道也保持较快增长。

(1) 经销渠道：公司经销渠道会持续保持增长，公司在经销商渠道深耕多年，具有一定的资源和管理优势，随着公司区域市场的逐步拓展，公司也将会在经销商渠道重点发力。

(2) KA 渠道：KA 渠道虽然仅高个位数增长，但是公司外围省份空间大，相信后续会有较大增长机会。

(3) 电商渠道：2021 年公司对电商业务做了较大的调整，渠道费用投入加大，电商业务整体增速较快。

Q3: 去年底公司推出了股权激励计划，电商业务单独考核，请问电商渠道如何实现跨区域增长？

A3: 公司 2021 年股权激励计划中，线上业务收入增长指标高于公司整体指标。为实现公司线上业务的快速发展，1) 公司品牌投入由线下传统品牌投入，转向集中资源加大线上渠道的品牌投入，尤其在抖音等平台投放力度增加；2) 公司在原来电商业务团队基础上，引进了具有丰富经验的电商运营人才；3) 从当前线上渠道用户分布来看，大多数用户在西南核心区域以外省份，公司针对外围省份业务构建了线上分销体系来进行区域拓展，2021 年实现了良好成长，预期后续也将会有较快发展。

Q4: 请问公司线上渠道在产品端有没有差异化产品？和线下渠道

营销手段有什么差异？

A4: 线上渠道产品既有线下渠道的核心产品系列，也有线上渠道专供品。公司 2021 年线上业务进行了较大调整，通过线上产品推广来赋能线下渠道，同时加大了抖音等平台推广力度。在以后的新品推广中，公司会考虑通过线上首发、增加曝光率来吸引消费者，并带动线下突破。

Q5: 公司线上渠道的复购率在行业内大概什么水平？

A5: 公司线上卫生巾产品的复购率和行业水平持平，比行业头部品牌略低，整体看来，线上渠道复购率呈现递增趋势。

Q6: KA 渠道全年个位数增长，在全市场里，KA 占比可能呈现萎缩的趋势，那么公司 KA 渠道的发展策略是怎么样的？

A6: 当前公司 KA 渠道主要聚焦在西区核心五省，已开始覆盖河北、河南、安徽、广东、两湖等区域。近年来线下大卖场存在客流问题，但 KA 系统自身 O2O 业务占比提升较快，公司会积极关注和拥抱 O2O 新兴渠道；同时，公司逐步去拓展新零售系统作为我们合作伙伴。当前，公司正有序有步骤地拓展全国市场，有机会去开拓更多空白市场，外围省份 KA 渠道有较大市场空间。

Q7: 介绍 2022 年除了川渝云贵陕核心省份外，其他异地区域整体扩展的进度和策略？

A7: 公司补充了部分业务骨干去开拓外围省份市场，通过多种方式的营销推广，这部分区域正在稳步提升中。作为在重庆起家的区域性品牌，公司将会集中资源加大在线上平台的品牌投放力度，增加在外围省份市场曝光度，逐步提升消费者对自由点品牌的认知。

Q8: 四季度的毛利率整体提升了 2%，具体原因是什么？

A8: 从去年四季度和全年来看，公司毛利率都有所提升。公司各品类毛利率变化不大，综合毛利率提升的主要原因是毛利率较高的自由点卫生巾销售占比增加。另外，近期石油等大宗商品价格上涨较快，预期会带动原材料价格的上涨，短期会对公司有所影响，但是整体影响可控。

Q9: 与以前的集中度来比较，当前营销环境下呈现新渠道散点化和流量分散化的情况，公司如何应对？

A9: 当前公司核心业务聚焦在西部五省，正逐步提升全国市场份额。公司将会聚焦营销费用投入，将资源投入到最有效的流量资源和渠道中，把资源投放在潜在消费者喜欢的平台和接触信息的地方。

Q10: 卫生巾产品辐射范围是否受到物流成本的限制？

A10: 卫生巾产品毛利率较高，包装较小、轻便，物流费用收入占比不高，不存在辐射范围受限问题。

Q11: 公司卫生巾各系列产品的收入情况和增速如何？

A11: 公司卫生巾产品中，核心无感七日系列占比最高，在整体卫生巾收入的 30% 以上，其次是无感无忧和舒睡系列。公司近年推出的新品，如安睡裤、有机纯棉等系列产品，收入增速更快、且片单价更高。

Q12: 公司 2021 年下半年营销促销投入增加，如果费用投放持续，我们如何展望未来？

A12: 2021 年，公司逐步增加了整体营销投入，包括电商渠道和外围省份拓展，销售费用率下半年更高些。当前公司处于业务拓展期，短期内营销费用投入会有所增加，当然公司也会整体控制投入力度。随着区域收入规模扩大，固定成本摊薄，盈利水平能够逐步提升。

Q13: 公司当前是否面临行业竞争更加激烈的情况？比如头部品牌是否会采取更加激进的促销和扩展政策，公司如何看待？

A13: 就整个行业来看，卫生巾作为刚需品受大环境影响不大，但行业内部竞争的确更激烈了。公司就是一路竞争过来的，公司团队在行业内都算优秀的，有着丰富的经验，我们重视但不担心这些竞争。

Q14: 4 季度收入和利润增速放缓，2022 年趋势上怎么看？公司利润率和销售费用会怎么变化？

A14: 公司短期业绩受近期国内疫情波动的影响，比如去年底开始的西安疫情；但市场需求是没变的，把时间拉长了看，整体影响可控。当前行业竞争态势比之前更激烈，这对所有品牌和厂家都是一样的；公司当前处于业务拓展期，电商业务和外围省份拓展投入相对较多，销售费用率和净利率估计会大致维持在 2021 年平均水平。

公司 2021 年股权激励计划对公司营业收入和净利润设定了基本增长指标，这是公司要达成的目标。2022 年，短期业绩会受到疫情波

	<p>动的影响，季度间可能存在差异，但全年目标没有变化。</p> <p>Q15：2021 年纸尿裤和 ODM 业务有所下滑，从 2022 年或未来来看，这两块业务的战略布局和工作指引如何？</p> <p>A15：纸尿裤板块包括婴儿纸尿裤和成人失禁用品，就婴儿纸尿裤而言，公司成立了婴裤专门团队，将充分利用现有产能，通过电商渠道做一些差异化和突破，扩大销售规模。成人失禁用品行业规模近年来增速快、未来市场空间较大，公司今年成立了团队来开拓业务，短期可能不会对公司有特别大的业绩贡献，但未来可期。</p> <p>ODM 是公司主营业务的补充，公司为客户代工生产中高端产品，目前合作客户比较稳定，ODM 客户业绩变化会直接影响公司订单变化，公司也在接洽一些相对稳定的新客户来扩大销售规模。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 26 日

附件：参会名单

机构名称	姓名
大家资产管理有限责任公司	张婧
天风证券股份有限公司	张其超
天风证券股份有限公司	吴慧迪
厦门金恒宇投资管理有限公司	樊隽
中融基金管理有限公司	张智浩
华创证券	褚远熙
交银施罗德基金管理有限公司	张晨
中信建投证券股份有限公司	秦臻
华能贵诚信托有限公司	邓然
中信建投证券股份有限公司	叶乐
中欧基金管理有限公司	徐企扬
威灵顿管理公司	张晓冬
浙商证券股份有限公司	杨舒妍
兴业基金管理有限公司	赵昕蒙
浙商证券股份有限公司	陈姗姗
天风证券股份有限公司	李原竹
长江证券股份有限公司	米雁翔
南方基金管理股份有限公司	陈小玲

永赢基金管理有限公司	王昕妍
工银瑞信基金管理有限公司	李迪
广发证券股份有限公司	曹倩雯
华泰证券（上海）资产管理有限公司	秦瑞
国泰君安证券股份有限公司	朱晨曦
重庆德睿恒丰资产管理有限公司	江昕
摩根士丹利华鑫基金管理有限公司	段一帆
上海聚鸣投资管理有限公司	王宇俊
平安养老保险股份有限公司	徐唯俊
富国基金管理有限公司	伍阳雪
浙商证券股份有限公司	史凡可
嘉实基金管理有限公司	马晓煜
深圳奇盛基金管理有限公司	李天凝
交银施罗德基金管理有限公司	张雪蓉
北京比特资本投资管理有限公司	徐荣正
中泰证券（上海）资产管理有限公司	陈佳玲
长城基金管理有限公司	柴程森
富国基金管理有限公司	赵宗俊
中国人寿养老保险股份有限公司	杨兆鑫