

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：2022-002

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（投资者电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	参与公司 2021 年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 14 日(周四) 下午 15:00~17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
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，独立董事侯茜女士，保荐代表人华力宁先生。
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司 2021 年度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：</p> <p><b>1、请问公司对未来几年的成长，有什么具体规划？谢谢！</b></p> <p>您好！公司将以自有品牌为核心业务，通过不断的产品迭代升级，进一步优化产品品质和功能，更好地满足消费者需求；公司将坚持“川渝市场精耕、国内有序拓展、电商建设并举”的营销策略，各渠道协同发展，带动公司业务规模持续增长。</p> <p><b>2、公司作为国内一次性个人卫生用品行业的领先企业之一，应当拥有企业责任，传播企业价值，2021 年做了哪些社会公益活动呢？</b></p> <p>公司一直积极践行社会责任，将承担社会责任融入到企业发展之中。2021 年，公司联动重庆市渝中区红樱桃义工协会走进四川、重庆、贵州等地开展集中捐赠活动；通过参与重庆市委宣传部第八届红樱桃“冬日针爱”志愿行动，公司向重庆市、贵州省、四川省等地区多所</p>

学校青春期适龄女生捐赠产品礼包。同时，公司在 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、心理知识以及防止性侵害教育等内容。

**3、2021 年度，公司投入各类研发费用 5,095.52 万元，较上年同期增加 70.67%，公司开发了哪些创新产品？在市场上这些创新产品的销量如何？**

公司持续投入产品研发，每年会推出新产品或者对现有产品进行升级，进一步提升产品的功能性、舒适性和安全性，提高消费者的满意度。近年来公司推出的无感无忧、安睡裤、有机纯棉等新产品的销售增长均高于公司整体水平。

**4、对于进一步降低成产成本，提高产品毛利率，生产部门有没有措施？**

您好！公司生产部门将继续深化精益生产管理和改善活动，减少开机损耗，大幅削减设备换型和停机时间，改善作业负荷，实现省人化，削减管理层级和缩短流程工序，提高单位产出的人均效率等提高产品毛利率。

**5、2022 年三八妇女节公司开展了哪些品牌活动，取得了哪些成果？**

您好！公司聚焦线下终端做品牌形象陈列展示，进行品牌推广活动提升品牌形象，同时，在线上聚焦短视频和部分 KOL 加强对品牌宣传，以此加强与线上线下消费者的互动和沟通，提升了公司品牌知名度和产品美誉度。

**6、公司作为第一个重庆上市公司推出股权激励计划混合股票期权和限制性股票的期望是什么？**

您好！公司期望通过员工股权激励计划吸引和留住优秀人才，调动公司员工的积极性、增强凝聚力，有效地将股东、公司和员工利益结合在一起，共同关注公司的长远发展，保障公司发展战略和经营目标的实现。

**7、公司新进区域和渠道的消费者对公司的品牌认知度可能不高，公司为此开展了哪些市场营销计划，以提升公司品牌在当地的品牌形象？**

您好！公司会聚焦线下终端做品牌形象陈列展示，进行品牌推广活动提升品牌形象，同时，在线上聚焦短视频和部分 KOL 加强对品牌宣传。

**8、您好，公司产品主要铺设在多大规模的商超和便利店？**

您好！公司在各区域所处的发展阶段有所不同，在川渝云贵陕市场，公司要力争实现全渠道覆盖。

**9、公司一直在着力为消费者塑造自己的消费品牌。并且在此做了很多投入，包括和博报堂的合作。那公司要给投资人打造什么的资本品牌呢？**

您好！公司将通过产品品牌和行业品牌，建立资本市场品牌，用扎实的业绩、良好的口碑和百亚独特的企业文化，实现市场品牌和资本品牌同频共振！

**10、很多观点认为女性卫生用品行业渗透率饱和，发展趋于成熟。您认为是否有非共识？国内未来的竞争格局是什么样子的？以及百亚在一次性女性用品竞争中的独特竞争优势是什么？百亚在竞争排位上的目标愿景是什么？**

您好！随着我国女性对生理期卫生重视程度的加强和居民人均可支配收入的提高，卫生巾产品消费升级显著，中高端卫生巾市场呈快速发展的趋势。国内卫品市场渗透率高，产品结构升级推动了市场规模的进一步扩大。公司拥有一支优秀的业务和管理团队，具有着丰富的经验，百亚股份将专注打造中国一次性卫生用品领域的本土领先品牌。

**11、公司怎么看待投资者交流关系？为此公司是否做出了相应努力？**

您好！公司高度重视与投资者的交流活动，积极开展投资者关系管理，维护公司在资本市场良好形象，公司将继续加强与投资者的沟通互动，通过多种渠道、多形式做好投资者关系管理工作，让投资者充分了解公司发展规划及当前公司经营现状，展现公司投资价值。

**12、公司 2021 年实现净利润 2.28 亿元，同比增加 24.9%，公司取得利润增长的主要原因是什么？今年公司是否能够继续保持此良好态势？**

您好！公司顺应行业发展趋势，聚焦优势细分领域，持续优化产品结构，深化线下区域渠道拓展，加快电商和新兴渠道建设，加大营销推广力度及持续的创新投入，取得了一定成绩。公司未来将坚持既有发展策略，推动公司业绩持续增长。

**13、您好！公司面对原材料的波动有那些优秀的方法来应对？**

您好！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。公司密切跟踪核心原材料价格走势，与重要原材料供应商建立了长期合作关系，并根据销售预测、原材料库存和市场价格选择适度备货，以降低原材料市场波动给公司生产经营带来的影响。

**14、公司一季度扣非净利润为 7686 万元，与相比二三四季度的 4635 万元、3704 万元、5029 万元相比，一季度利润明显高一些，请问原因是什么？公司有怎样的行业周期特征？**

整体来看，行业产品的消费需求无明显季节性，在 38 节、618、双 11 等特定促销节庆日，厂家和渠道会开展较大规模的促销活动引导需求，导致市场销售情况会呈现一定的波动。另外，近两年疫情的短期波动也会造成季度间业绩的不均衡。

**15、公司产品在走出去的过程中，有遇到哪些问题呢？产品价格各个地区有什么区别呢？各个区域的销售费用率差距大不大？**

您好，公司产品在不同区域和渠道执行统一的价格体系。由于公司在各地区的发展阶段和竞争环境有所不同，渠道和市场费用投入比例存在差异。

**16、请问曹总：目前公司电商渠道毛利率较低，对于提升电商渠道的毛利率公司是否有相应的措施？**

您好！2021 年以来公司对电商渠道进行不断的优化调整，增加线上品牌投入、降低价格促销来提升电商渠道毛利率，同时，公司会继续调整电商渠道产品结构、推出更多新品，毛利率也会相应提升。

**17、成人失禁用品近几年的年复合增速达 21.44%，渗透率不足 4%，且 CR10 集中度和渗透率不像女性一次性卫生用品以及婴儿纸尿裤已经比较接近、或者趋近发达国家的水平。公司如何看待这一品类的机会，结合公司自身的基因，是否会考虑投入战略资源重点布局**

这一方向？

您好！随着人口老龄化加剧和居民生活水平提高以及老年人对失禁用品接受度提高，成人失禁用品行业规模近年来增速快、未来市场空间较大，公司今年已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。

**18、曹总好，请问，公司产品向外埠扩张的主要困难是什么？**

您好！公司按照既定规划逐步向外围省份拓展，目前公司产品已经进入河北、山东、河南、安徽、两湖、两广等地区市场。

**19、请问彭总：年报并未披露产能利用率，请问公司目前的产能利用率是多少？目前的新增的两条产能利用率是多少？**

公司卫生巾产能利用率较高，且每年都在新增生产线来提升产能，更好地满足市场需求；婴裤受各种因素影响，产能利用率尚有较大提升空间。

**20、增加线上品牌投入、降低价格促销来提升电商渠道毛利率。增加投入，降低价格都是提高成本，降低收入，公司有没有测算由此产生的规模效应能否带来毛利润的有效提升？**

您好！公司按照年度规划稳步投入，逐步优化产品结构以降低价格促销，凭借规模效应的提升摊薄品牌投入对利润的影响，提升公司盈利能力。

**21、上市公司近期参与发起股东温氏的基金，请问此基金的投向是否会服务于百亚的战略。问题有点多就不一一再次提问了。从公司信息以及行业走访感觉冯董是位有品牌思维开放、善于学习、相信年轻人、注重打造学习型组织的企业家，期待可以和贵司当面学习交流，谢谢您。**

您好！公司参与认购温氏投资发起设立的温润佳品基金份额将利于充分利用资金使用效率，优化资金配置，提高资金盈利能力。欢迎到公司现场交流！

**22、公司除云贵陕川渝等地区外，2021年显示其他地区销售收入仅为1.72亿元左右，占年度销售比11.82%，请问下，为什么像北上广深以及其他经济较为发达地区合计销售额这么低，是公司销售推广力度不够、产品不够优秀、还是产品定位消费水平问题？后期公司准**

备如何拓展其他地区业务，有什么量化数据的规划吗？

您好，公司现阶段核心区域在川渝云贵陕地区，正逐步向外围省份拓展中，已进入河北、山东、安徽、河南、湖北、湖南等省份。公司会坚持川渝等核心市场精耕、全国市场有序拓展、电商渠道建设并举的营销策略，推进公司业务发展。

**23、2021年电商渠道婴儿纸尿裤销售占比达55.76%，电商渠道作为婴儿纸尿裤最重要的销售渠道，公司对于电商渠道有哪些战略布局？是否有属于自己的直播栏目和品宣部门？**

您好，公司已组建了婴裤团队来拓展电商渠道业务，包括传统电商平台和直播电商。

**24、请教下关于线上销售的问题。公司产品的定位、质量都已经具备了良好基础。但线上规模和比例都显著低于行业领先公司。公司具体的线上竞争策略是什么？**

您好！公司积极拓展电商渠道，加大线上营销资源投入，优化线上组织和人员，借力线上渠道加大品牌宣传及产品推广力度，提升品牌影响力，提升市场竞争水平。

**25、2021年公司与哪些新的KA客户的总部或区域性总部签订了年度框架销售合同？扩展了哪些新的销售区域？今年是否有新地区的销售战略布局？**

您好！公司每年都会按照公司年度规划进行KA客户的拓展，2022年公司也会按照公司年度规划和重点区域拓展目标进行KA客户的开发与布局。

**26、有机纯棉算中高端系列，能看出来公司希望借此提高单价，但有机纯棉本身是老概念，在产品定位上似乎缺乏特点，公司对有机纯棉系列的用户画像是什么？和传统系列的用户画像有什么不同？**

您好！有机纯棉系列的消费者主要是喜欢纯天然材质的用户，有机纯棉产品更亲肤不易掉絮，天然不刺激，更健康安全。

**27、2021年年报应收账款增长较多，请问是哪方面的应收账款，会不会有坏账风险？**

公司应收账款增加部分，KA渠道占比较多，主要是永辉、沃尔玛、步步高等大型连锁商超，整体坏账风险较低。

**28、1.公司管理层对未来 3-5 年，卫生巾行业整体增速判断？ 2、疫情的反复对公司今年经营和业绩的影响怎么看？**

您好！国内卫品市场渗透率高，产品结构升级推动了市场规模的进一步扩大。疫情变化可能会对所在区域的短期业绩产生一定影响，但整体影响可控。

**29、冯董好，我们是一家专注消费各细分领域全产业链全生命周期的投资机构。同时也是多家消费各细分领域头部上市公司的战略合作伙伴，帮助上市公司打造资本品牌及与业务战略协同的资本战略。婴儿女性老人宠物四类群体的医吃美需求是我们一直非常关注的，而贵司所处的一次性消费用品领域正是这四类群体的一个交叉。故一直非常有希望有机会可以跟贵司交流探讨，并邮件贵司 IR 邮箱。此次请教下。**

您好！欢迎交流，邮箱地址：[baiya.db@baiya.cn](mailto:baiya.db@baiya.cn)。

**30、客户复购能达到多少？在行业里处于什么水平？复购指标是怎么计算的？一年内二次购买还是其他？**

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。

**31、宠物相关产业属于国内的新兴大蓝海，未来可达万亿市场规模。宠物的需求高度拟人化，自然也会对宠物一次性用品有需求。依依股份凭借宠物尿垫代工上市，也说明这个市场的机会是成立的。并且代工基因并不知道如何拥抱国内的消费市场 和品牌机会。公司作为品牌基因的代表企业，是否会考虑了解调研 以及拥抱这个市场？**

您好！公司暂未涉及宠物用品业务。谢谢！

**32、请问贵公司有无收购上游原材料供应商的计划？**

您好，公司目前没有这方面的计划。

**33、原始股东（大股东）持续减持，管理层是不是需要考虑引入合格的投资伙伴？现在的股价看去年实行的公司股权激励作用就有限了。**

您好！公司股东减持是基于自身业务需求考虑。公司目前生产经营正常，正在稳步推进市场拓展计划。感谢您的关注。

**34、贵公司为何 2000 万不回购自家股份要去投资**

您好！公司参与认购温氏投资发起设立的温润佳品基金份额将利于充分利用资金使用效率，优化资金配置，提高资金盈利能力。目前公司暂没有回购计划。

**35、2021 年报中单独对投资者管理做了说明，提到“让投资者充分了解公司发展规划及当前公司经营现状，展现公司投资价值” 请问冯总是否认为公司的价值未被资本市场发掘？**

您好！股票价格波动受国内外宏观形势、大盘走势、投资偏好、二级市场供求关系等多种因素影响。公司将坚持既定的发展策略，不断扩大市场规模、提升盈利能力，同时，公司将进一步加强与投资者的沟通交流，帮助投资者了解公司经营发展状况，切实维护投资者的利益，努力提高市场对公司内在价值的发现和认可。

**36、请问公司目前的固定成本是否占比较高，预计公司的规模经济效应需要在何种情况下才会发生？**

您好，公司当前处于市场拓展期，固定成本占比相对较高；随着营收规模增长，固定成本将会摊薄。

**37、您好！什么时候除息？**

您好！公司将根据相关法律法规及相关规则的规定开展权益分派实施工作。

**38、公司的股价萎靡不振，让我们投资者极度没有信心，公司是否有什么举措来提振股价？**

您好！公司目前生产经营正常，正在稳步推进市场拓展计划。同时，公司将积极开展投资者关系管理，加强与投资者的沟通互动，通过多种渠道、多形式做好投资者关系管理工作，让投资者充分了解公司发展规划及当前公司经营现状，展现公司投资价值。

**39、请问 2022 年 1 季度经营情况？**

您好，请关注公司后续发布的 1 季度报告。

**40、你好请问公司股东是否已经停止继续减持了下半年还会继续减持吗？**

您好！公司股东减持是基于自身业务需求考虑，如有股份减持计划，将会按照法律法规的相关规定进行信息披露。

**41、在人员和薪酬都增长的情况下，生产端提高产品毛利率方面**



有何计划？

你好！公司将通过精进制造成本和提高产品生产的效率来进行改善和提升毛利率。我们不断改善人效产出、对产品工艺和制造工艺进行精进改善、对原材料端实施战略供应商的平台整合，逐步实现成本的控制和毛利率的提升

**42、是不是有什么消息未透漏，为何大股东一直减持。股价继续创新低，还在减持。是否估值过高，后续是否有维稳贵公司股价等增持方案。还是继续任由股东继续减持。**

您好！公司股东减持是基于自身业务需求考虑。股票价格波动受国内外宏观形势、大盘走势、投资偏好、二级市场供求关系等多种因素影响。公司目前生产经营正常，正在稳步推进市场拓展计划。

**43、公司在去年川渝市场的市场占有率做到第一，在竞争如此的充分，且总体增长不高的卫生巾行业，取得了一定的进度。国内有序拓展，河北、山东、河南、安徽、两湖、两广地区目前的市场情况和拟到的目标有这条公司有没有具体规划和年度指标？**

您好！公司已经对全国市场拟定了具体的拓展计划和未来3年的年度目标。

**44、您好！请问大股东减持是否结束了？如果没有结束，什么时候会结束？大股东没有坚持完是否会延期？**

您好！前期披露的股东股份减持计划即将届满，如有股份减持计划，将会按照法律法规的相关规定进行信息披露。

**45、大股东有回购股票计划吗？**

您好，公司暂无股票回购计划。

**46、去年4季度所得税费用降低较多，原因是什么？预计2022年全年的所得税费用率和去年比怎么样？**

您好！4季度所得税费用受到部分年度纳税调节项的影响，公司所得税税率并未变化。

**47、好产品，好股价，公司股东刚解禁就减持，希望公司积极拿出维护股价的措施，产品再好，股价不行，也会影响市场销售情况？**

您好！公司股东减持是基于自身业务需求考虑。公司将坚持既定的发展策略，不断扩大市场规模、提升盈利能力，同时，公司将进一

步加强与投资者的沟通交流，帮助投资者了解公司经营发展状况，切实维护投资者的利益，努力提高市场对公司内在价值的发现和认可。

**48、百亚股份董秘您好！希望贵公司能够给投资者一个信心。**

您好，股票价格会受到多重因素的影响而产生波动，公司目前生产经营正常，正在稳步推进市场拓展。感谢您对公司的关注。

**49、卫生巾品类中以极薄、健康、舒适等特点和功能的中高端卫生巾消费比例持续提升，公司目前销量前五的产品是哪些？公司是否有开发新产品的计划？**

您好！公司卫生巾主要有无感七日、无感无忧、舒睡、安睡裤、有机纯棉等系列产品，公司将持续开展产品迭代和新产品研发工作。

**50、公司每年大型营销品牌活动有哪些呢？这些营销活动有哪些形势，销量如何？**

公司按年度计划推进品牌营销活动，大型活动常与线上/线下促销节庆日相结合，比如 38 档期、618 和双 11 等，有效地推动了公司业绩和市场份额提升。

**51、公司 2021 年股权激励分为两种情况，是否以任务完成的难易程度作为激励原则？**

公司股权激励方案中的限制性股票和股票期权的业绩考核指标相一致，对线上业务设置独立的业绩指标，反映了线上业务发展对公司业务拓展的重要性，以保障公司更好地实现经营目标和发展战略。

**52、业绩不错，为什么股票一路下跌？**

您好！股票价格波动受国内外宏观形势、大盘走势、投资偏好、二级市场供求关系等多种因素影响。公司目前生产经营正常，正在稳步推进市场拓展计划。

**53、请问公司为何长期遭受股东检查，请及时更新股东比例变化通知，公司未来发展规划是怎样的，有无扩展其它业务的规划！公司高管对目前资本市场的运营满意吗？**

您好！公司股东减持是基于自身业务需求考虑。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

	<p>阅。公司主要从事卫生巾、纸尿裤等一次性个人卫生用品的研发、生产和销售，公司将坚持既定发展策略，不断扩大市场规模、提升盈利能力。</p> <p><b>54、想问下冯总 22 年营销费用增高，是否是在做经销商压库，同比 21 年经销商库存增加了多少？</b></p> <p>您好！公司 2022 年一季度的具体业绩情况，可关注公司后期定期报告。2021 年公司销售费用较以前年度有所增加，主要是因为公司积极拓展营销渠道和网络，包括电商渠道和外围省份拓展，增加了销售人员、加大了品牌推广力度等。公司渠道库存周转相对平稳，受短期促销节庆日影响会有波动，整体未发生重大变化。</p> <p><b>55、据说您每天坚持锻炼身体，您的锻炼项目都有哪些啊？</b></p> <p>我将锻炼身体融入到日常的工作与生活中，比如跑步、俯卧撑等。感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 14 日