

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：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（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2022年4月24日
地点	浙江省杭州市临安区锦城街道花桥路2号
上市公司参与人员姓名	董事长兼总经理金利伟、副总经理兼董事会秘书俞文斌、副总经理兼财务总监耿振强、证券事务代表徐思敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长兼总经理金利伟作2021年度及2022年第一季度公司总体经营情况简介。</p> <p>二、问答环节：</p> <p>Q：2021年大客户占比如何？今年内外销增长预期如何？</p> <p>A：如公司年报披露，2021年TOP5客户的收入额小计7.71亿元，占公司总收入的65.02%。公司坚持“自主品牌+ODM”双轮驱动发展战略，ODM业务也一直是公司业务发展的重点。在国内婴儿出生率下降、疫情波动、市场竞争日趋激烈的情况下，可靠将坚持优选ODM战略客户，坚持优选具有发展潜力且与公司在战略方向上契合的合作伙伴，保持公司优质产能的有效利用。在境外ODM业务方面，公司将继续与重点战略客户保持良好的合作关系及稳定的供货能力。</p> <p>Q：2021年渠道数量有多少？今年布局规划如何？成熟经销商盈利能力如何？</p> <p>A：公司采用多种渠道进行销售，主要有经销商模式、直营零售模式、KA模式和线上销售模式。今年公司将首抓品牌建设，四月份刚刚推出可靠新IP等品牌推广活动，在品牌驱动下，也将更加注重渠道的布局与发展，今年线下布局规划三万家门店进场铺货。</p> <p>Q：公司的特需渠道收入规模及盈利水平如何？养老政策对公司业务布局如何影响？</p> <p>A：特渠业务是公司渠道发展的重点，尤其是医院周边店的场景下，“第一片”铺货对</p>

	<p>品牌发展和未来市占率提升非常重要。公司提出了三万家铺货计划，在此目标下，规模和盈利可期。老龄化趋势下，超 2 亿的 65 岁以上人口成为银发经济发展的使命。国家也在 2022 年 2 月正式发布了十四五养老服务规划，政策提出将在目前 49 个试点城市的基础上，稳步推进长护险。并在“9073”格局下大力发展普惠性养老，打造“一刻钟”居家养老服务圈来解决老人的生活照料、护理康复、精神关爱等多种需求。尤其是，在此十四五规划中也明确提到了提升成人尿裤、护理垫等适老产品的发展要求。这对行业发展具有一定的积极作用，可靠将抓准时机加强品牌建设，利用上市公司的优势大力加强品牌和市场拓展，提升市占率水平。</p> <p>Q：渠道方面渗透率提升目标如何？如何培育消费者的习惯？</p> <p>A：目前我国成人失禁用品的渗透率还比较低，由于文化习惯等原因，大部分的老年人并不愿意使用成人失禁用品。公司与上海华与华营销咨询有限公司合作进行品牌建设，全力打造“活力老人”理念，引领消费者享老乐活新体验。本月可靠推出的品牌超级符号及活力老人 IP 形象，初步获得良好的传播效果，也将促进公司产品在渠道渗透率方面的提升。公司将持续推进品牌和渠道拓展工作，推进消费者习惯的培育。</p> <p>Q：公司是否提出了策略和计划，倾向于开发哪些国内 ODM 的客户？各个渠道打法战略如何？</p> <p>A：公司在 ODM 领域，立足于打造与品牌商优势互补、合作共赢的商业模式。对主要 ODM 客户的选择上，公司优选洞察消费需求，具有广阔前景且聚焦在产品营销、设计和渠道建设等中前端销售运营方面的品牌商。可靠也成立了母婴护理用品事业部，以进一步加强和提升公司在产品设计、生产解决方案、供应链等方面的客户服务能力，为合作伙伴提供全面的解决方案，从而实现双方的共同成长和合作共赢。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>参会人员信息表</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 4 月 24 日</p>

附件：参会人员信息表

参会人员信息表		
序号	参与单位名称	参与人员姓名
1	国泰君安	穆方舟、林昕宇
2	中金公司	惠普
3	华泰柏瑞基金管理有限公司	骆梦涛
4	招商证券	赵中平、王鹏
5	银河证券	甄唯萱、郭玥
6	浙商证券	王倩
（以上排名不分先后）		