

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：2022-003

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>投资者电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2022年8月27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、财务总监徐鸣、证券事务代表徐思敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司经营管理层介绍公司 2022 年半年度基本情况</b></p> <p>公司继续坚持“自主品牌+ODM”双轮驱动发展模式，但发展重心逐渐转移至成人失禁用品，战略方向由制造型企业转型为品牌型企业，以产品研发和用户为导向，引爆品牌效应、抢占市场、突破行业空白点，上半年，公司成人失禁用品实现营业收入 2.49 亿，同比上升 11.17%，业务结构不断优化，特别是线下业务发展达到预期，对公司而言意义重大。</p> <p>公司在自主品牌的战略布局主要体现在如下几个方面：</p> <p>（1）加大品牌投入，开拓营销渠道</p> <p>公司通过上半年的品牌引爆，全新升级品牌形象，精准投放传播路径，不断投入的销售费用带来了更多的品牌效应回报；随着公司不断布局线下销售渠道，销售队伍逐渐扩大，导致管理费用有所增加。</p> <p>（2）加强研发创新，抢占市场高点</p> <p>在研发创新方面，公司研发费用投入不断加大，提升产品竞争力，不断推出差异化新品，在上半年低迷的市场环境中，公司自有品牌逆势增长，抢</p>

占市场高点，在“618”活动期间供不应求，产销两旺，在承压的成人失禁用品行业中实属难能可贵。

### (3) 不惧成本挑战，提高市场占有率

ODM 业务定价权在客户，但自主品牌业务公司拥有自主定价权，产品提价方案在经营计划中。目前原材料成本居高不下，成人纸尿裤主要原材料绒毛浆达到近年来最高点，成本压力成为行业最大挑战，但对公司而言是千载难逢提高市场占有率的好时机，利润承压也是公司战略之一。

公司婴儿纸尿裤产品销售主要为 ODM 业务，受疫情和经济压力等多种因素影响，国内生育水平持续走低，国内婴儿护理用品 ODM 市场受到较大冲击，公司代加工的高端婴儿纸尿裤品牌砍单现象严重，故公司业绩受到一定影响，但公司目前已开拓新客户，为公司贡献了新的业绩。

基于目前的社会经济环境，各行各业的发展都趋于收缩状态，公司借助 IPO 到上市公司的转型、制造型企业到品牌型企业的转型，公司已进入新的竞争阶段，目前正在经历系统性成长阶段的组织变革，组织优化和调整不断深入，以目标为导向，以绩效管理为过程，以营销品牌为引导机制，坚定做好成人护理用品行业的长期主义者。

## 二、问答环节：

### Q:关于成人失禁用品行业将在什么时候爆发？

A: 目前成人失禁用品国内的市场渗透率约为 5%左右，而有关数据显示欧美日等国家渗透率已经达到 50%以上。我国的 65 岁以上老人数量目前已经超过了两亿，市场需求在进一步扩大，同时政府也在积极出台养老政策应对人口老龄化的相关问题，例如试点推行长期护理险。对比国际行情，当市场渗透率达到 10%以上时，市场将会迎来爆发。

### Q: 公司自主品牌未来是如何进行渠道布局？

A: 公司自主品牌从 2015 年以来主要的发力点是线上布局，“可靠”品牌也取得了一定成绩，多年来蝉联电商平台单品类全网销售冠军，随着消费业态逐渐发生变化，线下渠道布局也随之调整，在采用传统销售模式的同时，以机构型特通渠道作为主要发力点，重点投入、深度布局。

	<p><b>Q: 成人失禁用品的利润指引如何?</b></p> <p><b>A:</b> 通过生活用纸专业委员会的统计, 成人失禁用品从 2018 年-2021 年消费量复合年均增长率增速达到了 18%, 发展趋势在稳步提升。从国外成人失禁用品的销售情况来看, 重度失禁产品毛利率一般在 40%-50%, 净利率约为 10%-15%; 轻失禁产品毛利率在 70%以上, 净利率能达到 15%-20%。但目前中国成人失禁用品市场由于市场规模小、成熟度不高, 目前仍属于投入期, 盈利水平有待提升。</p> <p><b>Q: 请问公司从成本端对原材料、海运费用和汇率如何解读?</b></p> <p><b>A:</b> 公司海外业务以婴儿纸尿裤产品为主, 这部分产品主要采用木浆芯体, 而成人纸尿裤主要由木浆芯体组成, 原材料价格上涨使公司利润承压。而俄乌冲突, 石油价格暴涨, 原材料 SAP 价格受到较大影响, 这都导致上半年利润受损。目前已经看到浆价呈下降趋势, 且公司将与供应商更加紧密合作, 公司成本压力会逐渐得以释放。关于海运费用, 公司主要采用 FOB 方式, 目前随着船只增加、海运供应能力增强, 运费下降是必然的趋势。公司出口业务占 30%以上, 而人民币贬值对公司出口业务有一定的利好。</p> <p><b>Q: 婴儿纸尿裤产品是否会调整产品定位做中低端产品?</b></p> <p><b>A:</b> 公司的婴儿纸尿裤产品主要定位做高端和超高端产品, 而目前国内市场上婴儿纸尿裤中端产品市场份额在扩大, 公司将会根据消费市场变化, 对产品定位做一定调整, 发展中端产品市场。</p> <p><b>Q: 宠物卫生用品亏损的原因是什么?</b></p> <p><b>A:</b> 宠物卫生用品目前属于盈亏平衡状态, 主要原因是原材料价格上涨, 成本压力增大, 公司与客户已就产品提价达成一致意见, 利润率情况将会得以扭转。</p>
附件清单	参会人员信息表

(如有)	
日期	2022年8月28日

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	招商证券	赵中平、王鹏
2	兴业证券	侯宜芳、王凯丽
3	海通轻工	吕科佳
4	中金公司	惠普
5	国盛证券	张彤
6	天风证券	吴慧迪、李原竹
7	海富通基金管理有限公司	赵晨凯
8	淡泰资本	张珈玮
9	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
10	尚近投资	万朋杰
11	金库资本	李秋锐
12	上海递归私募基金管理有限公司	陈曦
13	深圳前海聚龙投资有限责任公司	郝旻
14	深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司	汪亚
15	上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）	龚海刚
16	浙江浙商证券资产管理有限公司	殷铭
17	青骊投资	宋琦

18	深圳市尚城资产有限责任公司	杜新正
19	太平基金管理有限公司	田发祥
20	东莞市榕果投资管理有限公司	侯波
21	华润深国投信托有限公司	宋正园
22	杭州冲和投资管理合伙企业	沈琪
23	长信基金管理有限责任公司	孙亦民
24	华泰柏瑞	方峻
25	泰山财产保险股份有限公司	张东华
26	上海天貌投资	曹国军
27	恒生前海	李峥嵘
28	深圳中天汇富基金管理有限公司	许高飞
（以上排名不分先后）		