

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：20221120

<b>投资者关系活动类别</b>	<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>
<b>参与单位名称</b>	东兴证券基金、德邦基金、鹏华基金、东方自营、天弘基金、兴业基金、华商基金、进门财经、西部利得、英大保险资产管理有限公司、华商基金管理有限公司、中英益利资产管理股份有限公司、摩根华鑫、天治基金管理有限公司、平安养老、国华兴益、横琴人寿、国泰君安资产管理有限公司、沅京资本管理有限公司、国泰、光大保德信基金管理有限公司、亚太财险、南方、鹏扬基金、华泰保兴基金管理有限公司、民生证券、泰康资产、中银自营、湘财基金、兴银基金管理有限公司、明河投资管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、华宝兴业、浙商资产管理有限公司、九泰基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、信达、浙江景和资产管理有限公司、长江证券自营、宝盈基金、上海季胜投资管理有限公司、国华人寿、中信建投基金、融通、方正证券、建信基金、农银汇理基金管理有限公司、谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、农银汇理、相聚资本、惠升基金管理有限公司、中信资管、歌汝、宁泉资产、国华兴益资管公司、钦沐资产、同犇投资管理有限公司、亘曦资产、光大永明资产管理股份有限公司、泰康
<b>时间</b>	2022年11月20日 16:00-17:00

地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁：张海军
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、第三季度营业收入下滑的原因？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。第三季度营收下滑的主要原因：1、坚定地执行产品提价策略，短期内销售受到一定影响；2、渠道结构调整，主动调整部分低效率的KA通路市场；3、产品结构优化，持续提高高端、高毛利产品销售份额。2022年第三季度，面对原材料价格大幅上涨、市场竞争日益加剧以及汇率波动等因素，公司经营面临巨大压力和挑战。面对严峻形势，管理层积极应对。2022年以来通过以上措施以及降本增效等，一定程度上缓和原材料价格大幅上涨的压力，使公司保持有竞争力的毛利水平。</p> <p><b>2、公司目前的管理团队变化情况？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。2021年以来新管理层逐步建立并持续完善，目前团队很稳定且能经得住市场考验。各高管分工明确，各司其职，确保公司日常生产经营活动有序推进。</p> <p><b>3、公司各销售渠道表现如何？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。公司五大渠道分别为GT（传统经销商渠道）、KA（大型连锁卖场渠道）、AFH（商用消费品渠道）、EC（电商渠道）、RC（新零售渠道）。电商渠道与新零售渠道增长快速，电商部分虽较前几年有一定增速的回落，但也属于快速增长的渠道。线上分流的抖音、快手等平台快速崛起，在这些平台的销售呈快速成长趋势。传统KA渠道来客数趋于下滑，销量受到一定影响；GT渠道总体稳定，保持一定增速。AFH属于公司未来重点增</p>

	<p>长的渠道，需要进行结构的调整和完善，值得重点关注。</p> <p><b>4、今年双11销量情况？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。公司产品提价对线上销量有一定程度的影响。面对原材料价格大幅上涨、市场竞争日益加剧以及汇率波动等因素，公司坚定执行产品提价及结构调整策略，在行业内保持具有一定竞争力的毛利水平。</p> <p><b>5、疫情的对生活用纸行业的影响？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。疫情对生活用纸行业既是挑战也是机遇。短期内疫情管控增加了企业人工、物流等生产成本；长期来看，全民的健康意识显著提高，健康消费也随之提升，有助于部分生活用纸产品消费量开启新一轮增长，也将进一步推动线上销售量占比的增加。</p> <p><b>6、今年渠道结构调整过程中遇到哪些困难？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，感谢您的提问。面对原材料价格上涨、市场竞争日益加剧以及汇率波动等多重因素，公司积极主动进行渠道结构优化，保持整体盈利水平，调整部分低效渠道和市场，丢失部分市场份额；线上渠道呈现竞争加剧态势，部分平台面临较大挑战。公司将根据市场与经营环境判断，适时调整销售策略，确保公司健康稳定发展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月20日