

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：2023-001

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	（排名不分先后，具体名单详见附件）
时间	2023年1月17日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书、财务总监张黎先生，营销总监曹业林先生，证券事务代表陈凤女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、介绍公司 2022 年度业绩快报基本情况</p> <p>2022 年公司实现营业收入 16 亿元，同比增长 10%，其中第 4 季度公司实现营业收入 4.8 亿元，同比增长 27%，电商渠道业务增速快于线下渠道。</p> <p>从产品端来看，公司营收增长以自由点为核心，2022 年自由点全年营收同比增长约 15%，4 季度同比增速更快。公司在 7 月份新推出了自由点敏感肌系列产品，也对纸尿裤产品进行了迭代升级。11 月公司签约虞书欣作为自由点品牌代言人，并开展了一系列的市场推广和品牌宣传活动，市场反馈效果较好。</p> <p>从渠道端来看，电商渠道收入保持快速增长，2022 年度同比增速达 75%左右，4 季度同比增速更快。电商渠道是公司重要的拓展渠道，后续公司还将保持对电商渠道的持续投入。线下渠道来看，不同区域表现有所差异，外围省份营收在 2022 年继续保持增长。4 季度，线下渠道营收同比实现了高个位数增长，销售增量以川渝及周边地区为主，</p>

外围省份受疫情影响更大些。

2022 年公司综合毛利率约为 45%，与去年同期相比基本稳定。4 季度，品项结构变化带动了公司综合毛利率同比提升。2022 年电商渠道毛利率接近公司整体水平。

2022 年公司净利润 1.88 亿元，同比减少 17.5%，经对各项生产经营活动进行优化调整，公司下半年盈利能力明显改善。4 季度，公司净利润 6,200 万左右，同比增长 13.5%，扣非后净利同比增长 19.6%左右。

后续公司将继续精耕线下优势区域，保持对电商渠道和线下外围省份的拓展投入力度，进一步扩大市场份额、提升市场占有率。

2、问答环节

Q1：公司如何看待当前的卫生巾行业竞争格局？

A1：从行业数据来看，国内卫生巾行业渗透率较高，片单价在持续提升。行业头部品牌的市场占有率较高，但各品牌的市场占有率每年在不断变化。对公司而言，不同区域的市占率有所不同，公司在川渝市场市占率排名第一，各大品牌间相互竞争；在云贵陕市占排名第二，排名第一的是七度空间。公司在外围省份的市占率尚不高，要去覆盖更多的销售渠道、获取更多的消费者，逐步提升品牌影响力和市场份额。

Q2：公司对中高端卫生巾产品的规划和定位怎么样？

A2：公司在陆续对卫生巾产品结构进行调整，通过对消费者数据分析，公司产品主要在两个方面进行升级，一方面围绕现有产品有机纯棉和敏感肌系列来扩充大健康产品线，逐步提升大健康系列产品收入占比；另一方面开发设计高颜值个性化产品，更好地满足年轻消费者喜好。

Q3：公司 4 季度在不同区域的业绩表现情况如何？

A3：4 季度公司线下优势区域的营业收入同比增长约 10%，外围省份受疫情影响更大些，营业收入有所下滑。川渝及周边区域离公司近，运输距离短，且经销商分布较广，在疫情影响条件下比外围省份具有更好的协同性。

Q4：大健康产品系列的毛利率与其他产品相比高多少？针对电商

部分有什么产品策略？

A4: 近来公司推出的中高端卫生巾新品毛利率，比自由点整体高出约 10 个百分点。短期来看，产品毛利率会受到促销活动或其他营销支出的影响，随着中高端产品占比提高，公司综合毛利率水平有望提升。

公司电商渠道专供品的价格弹性更强，整体促销力度更大。各渠道均在售的公司核心产品，通常线上线下执行统一定价，大促时电商渠道价格会略低于线下。

Q5: 请问公司当前的电商渠道盈利水平怎么样？电商渠道偏稳态的利润率预期在什么水平？

A5: 公司电商渠道除了要增加营收规模外，也承担着提高消费者数量、覆盖更多外围省份市场的功能，公司品牌广宣类资源投入较多。2022 年公司电商渠道略有亏损，但渠道毛利率在稳步增长。随着电商渠道营收规模提升，2023 年预期将实现盈亏平衡或者略有盈利。

Q6: 除了返利和费用补贴外，公司如何经营好经销商团队？

A6: 公司线下团队在经销商和渠道的服务能力方面还是比较优秀，在川渝云贵陕区域发展过程中，公司形成了较为有效的市场拓展策略。同时，公司给予经销渠道分配的利润空间也不低，对经销商有一定的吸引力。另外，随着公司电商渠道业务的快速增长，逐步实现线上线下的融合，也会更好地推动新拓展区域经销业务的发展。

Q7: 公司外围市场拓展有哪些成功经验？或者是可以进一步提升改进的地方？

A7: 公司会总结和复盘以往新市场拓展过程中的经验和教训，在外围市场拓展过程中更加注重节奏和时机。基于前期新市场开发经验、KA 渠道和电商消费者数据分析，公司选择特定的拓展区域，聚焦重点省份的重点市场打造样板，实现以点带面。在人员方面，公司通过核心区域向外围省份输送人才，做好渠道建设，帮助外围省份加快拓展速度。在品牌建设方面，公司加大了品牌投入，通过签约新的自由点品牌代言人、开展各种品推活动，吸引更多的年轻消费群体。

Q8: 公司 2023 年电商渠道的营销打法和产品策略有什么计划？

A8: 电商渠道是公司重要的发展渠道，2023 年公司将会加快线上

内容制作和投放团队的组织建设，加大抖音等线上平台的拉新和品牌资源投入，实现更好的精准投放，增加产品曝光，流量溢出效应也会让其他平台获益。此外，公司也将推出更满足年轻消费者喜好的产品，吸引更多的消费者群体。

Q9: 公司新市场拓展或新客户开发节奏的计划大概是什么样的？

A9: 公司 2022 年新增 100 多位经销商客户，2023 年也有相应的经销商拓展计划。在向全国拓展过程中，公司对于新市场区域和经销商的选择都比较慎重，通常会选择在重点区域的重点省份市场开发经销商客户。公司重视新经销商开发进度，未来也可能会加快市场开发节奏。

Q10: 公司在进入新市场的时候, 有哪些来自竞争对手的阻力？

A10: 公司进入新市场时的市场占有率通常不高，重点是先做好自己，还不存在来自竞争对手的直接阻力。随着在新市场市占率的逐步提升，公司与消费者重合度较高的品牌或者市占率相近的品牌之间的竞争性更强些。在以往市场拓展过程中，公司总结了一系列具有特色的渠道建设、产品推广促销和团队管理的方法。

Q11: 外围省份 KA 渠道拓展是通过经销商还是自营团队开展？

A11: 目前，全国性 KA 系统拓展更多地依靠公司团队去开展，公司与永辉、沃尔玛等优秀 KA 客户有较密切的合作。同时，公司也会寻找有资源和运营能力的经销商与大型 KA 系统、地方连锁系统合作。

Q12: 电商渠道平台 2023 年增长预期如何？电商渠道的增长驱动力？

A12: 2023 年公司电商渠道将按照公司发展策略和既定规划目标推进，增长预期可以参考公司线上业务的股权激励业绩考核指标。公司会从渠道资源投放、组织力提升、品项结构调整等多个方面，推动电商渠道业务的快速增长。同时，公司也会考虑通过增加经期护理周边产品与消费者形成良性互动，吸引更多消费者，增加消费黏性。另外，公司还将借助直播渠道来推动婴儿纸尿裤和成人失禁用品品类拓展。

Q13: 消费者选购产品时主要考虑因素？我们公司的产品的优势大概是什么？

	A13: 不同年龄段消费者的需求有所差异, 在满足产品基本功能之上, 消费者通常更注重产品的舒适、安全和健康。公司通过各种方式的消费者市场调研, 充分了解消费者需求, 对现有产品进行迭代升级和开发新品来满足消费者需求, 如 2022 年新推出的敏感肌系列产品等。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 1 月 17 日

附件：参会名单

序号	机构名称	姓名
1	浙商证券	史凡可
2	浙商证券	褚远熙
3	混沌投资	黎晓楠
4	海南泰昇基金	梁正君
5	天弘基金	陈瑶
6	源乘投资	唐亚丹
7	瑞华控股	李强
8	国新自营	张舒媛
9	泓澄资本	丁力佳
10	中融基金	张智浩
11	国华兴益资管	韩冬伟
12	拾贝投资	欧阳婧
13	华富基金	朱程辉
14	国寿安保	李捷
15	巴沃投资	张春
16	复胜资产	周菁
17	浙商证券研究所	杨舒妍
18	大成基金	段一帆
19	贤盛投资	郑力豪
20	万家基金	李公民
21	相生资产	苏文晶
22	拾贝投资	杨立
23	海富通	赵晨凯
24	国投瑞银上海	汪越
25	聚鸣投资	王宇俊
26	浙商证券资管	殷铭
27	财通基金	马松
28	磐厚动量	朱维桢
29	敦和资管	丁宁
30	海宸资产	王鹏程
31	光大保德信	林晓凤

32	浙商证券自营	陈姗姗
33	天风资管	邱天
34	国泰基金	智健
35	浙商证券自营	翁晋翀
36	华夏基金	艾邦妮
37	融通基金	姚一鸣
38	万家基金	王晨曦
39	平安基金	张晓泉
40	大成基金	齐炜中
41	博道基金	王晓莹
42	光大资管	何伟
43	西部证券自营	陈曦
44	华富基金	聂嘉雯
45	歌汝私募	郝朋哲
46	东方基金	郭晓慧
47	嘉实基金北京	杨骏骋
48	国华人寿	赵翔
49	横琴人寿	郭雅绮
50	彤源投资	陆凤鸣
51	德邦基金	熊泰来
52	长江轻工	应奇航
53	禾永投资	马哲峰
54	和聚投资	马蘅
55	海通自营	刘蓬勃
56	中信证券自营	汪达
57	农银汇理	张燕
58	广发基金广深	陈哲
59	恒越基金	曾万平
60	华泰证券资管	逯海燕
61	天弘基金	李珍妮
62	长盛基金	吴达
63	国泰基金	陈美璇
64	溪牛投资	王真忆
65	中信建投	叶乐
66	银河基金	施文琪
67	进门财经	刘常青
68	复胜资产	戴卡娜
69	泰康资产	郑蕾
70	浙商证券自营	黄章风
71	建信养老	刘洋
72	西部资管	肖英钊
73	国金基金	吴佩苇
74	生命人寿	何佳天
75	拓璞基金	俞海海
76	蒋可若	同泰基金

77	诺安基金广深	王晴
78	融通基金	关山
79	源乘投资	曾尚
80	聚劲投资	张怀安
81	富国基金	余驰
82	大成基金	黄涛
83	天风商社	孙海洋
84	汇安基金	王苏煦
85	中信建投	秦臻
86	华宝基金	邢瀚文
87	中信保诚	管嘉琪
88	广发证券	曹倩雯
89	招商资管	蔡靖
90	中银资管	刘航
91	华创轻工	刘佳昆
92	磐厚动量	张云
93	兴业基金	张诗悦
94	彤源投资	左艾眉
95	中信建投	魏中泰
96	太平基金	徐琳
97	中金公司	惠普
98	汇添富	李泽昱
99	华夏久盈	肖桂东
100	南方基金广深	车育文
101	华泰保兴	付梦阳
102	财通资管	何智超