

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：2023-003

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 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 2022 年年度报告业绩说明会的投资者
时间	2023 年 04 月 12 日（周三）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、董事会秘书、财务总监张黎先生，独立董事江积海先生，证券事务代表陈凤女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2022 年年度报告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>Q1：去年公司在电商渠道方面取得了大幅增长，请问接下来公司有什么进一步的规划？</b></p> <p>A1：电商渠道是公司全国拓展的重要渠道，公司将会把握电商发展机遇，积极参与直播电商、平台电商、线上分销等各渠道业务，并借助品牌代言人和电商开展品牌活动，提高公司产品的知名度。</p> <p><b>Q2：请问公司外围市场拓展情况如何？2023 年公司在市场开拓方面如何安排？</b></p> <p>A2：公司正在有序拓展全国市场，逐步提升市场份额，目前公司产品已经进入华北、华中、华南及部分华东区域。2023 年，结合区域竞争环境及公司自身产品、渠道及品牌等优势，公司将重点突破部分外围省市市场，并逐步形成以点带面的拓展态势。</p> <p><b>Q3：公司新推出的敏感肌、有机纯棉系列的销售情况如何？后期</b></p>

**还有其他新品推出吗？**

A3：公司近年来推出的有机纯棉和敏感肌卫生巾营收增长较好，整体来看，去年这些产品系列的营收增速超过 50%。公司将结合行业发展趋势，加大研发投入和市场投入，开发新产品以满足消费者不断升级的经期护理需求，为消费者创造更多价值，2023 年公司预期将有其他大健康品类卫生巾产品推出。

**Q4：目前经销商货款还需预付费吗？**

A4：公司通常以先款后货形式与经销商进行销售和结算，公司也会根据市场需要对部分客户或在特定促销季给予经销商一定的信用支持。

**Q5：今年一季度业绩如何？**

A5：今年公司业务已进入正常发展状态，公司在按照既定规划来推进业绩增长，详情请参见公司将发布的一季报公告。

**Q6：请问：从长期看，公司认为卫生巾线上渠道的利润率能否趋近于线下渠道的水平？**

A6：从长期看，公司线上渠道的利润率将会逐步提升，由于不同渠道的经营模式不同，稳态情况下的利润率也存在差异，预期线上渠道的利润率会略低于线下渠道。

**Q7：去年公司研发人员数量和研发投入均出现下滑，请问是什么原因？**

A7：去年外部环境变化较大，公司研发活动也受到了阶段性影响，公司资源更为聚焦在市场所需的新品开发上，整体上来看，公司研发投入约占当期收入 3%，没有重大变化。

**Q8：领导，您好！我来自大决策，请问公司除纸尿裤有考虑进军婴儿辅食行业吗？**

A8：当前公司主要从事卫生巾、婴儿纸尿裤和成人失禁用品等一次性卫生用品的研发、生产和销售，未开展婴儿辅食业务。

**Q9：请问：去年卫生棉条的销售收入有多少，公司针对卫生棉条产品未来的经营思路是怎样的？**

A9：去年公司有少量卫生棉条业务，收入占比较低。棉条品类在国内卫品行业占比也较低，属于小众产品，尚不是公司的重点业务方

	<p>向。谢谢，</p> <p><b>Q10:</b> 今年 2 月以来，自由点微信公众号的更新频率明显下降，这是否意味着公司在线上的推广开始有所侧重，目前公司主要侧重于哪些线上渠道进行品宣推广？</p> <p><b>A10:</b> 公司当前侧重于在年轻女性消费者比较喜欢的抖音、小红书、微信等线上平台进行品牌宣传。自由点公众号作为公司品宣途径之一，公司会根据活动开展情况进行不定期更新。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 12 日