

证券代码：001328

证券简称：登康口腔

重庆登康口腔护理用品股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月6日（周一）下午 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1. 董事长：邓嵘先生 2. 董事、财务总监：王青杰先生 3. 董事会秘书：杨祥思先生 4. 独立董事：王海兵先生 5. 保荐代表人：邓必银先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、今年公司股票表现不佳，请问一下问题出在哪里？公司如何维护二级市场稳定</b> 尊敬的投资者，您好。上市公司股价受宏观经济、行业发展及公司经营等多重因素影响，短期可能存在一定波动。公司将继续修炼“内功”，努力增强内生发展动力，并持续寻找外部拓展机会，同时做好信息披露、投资者关系管理等工作，为投资者创造更大价值。感谢您的关心关注。

**2、公司给股东派发红利非常好，但管理好上市公司的股价，也是非常重要的，是对上市公司全体股东的一个很的回报，体现上市公司的真实价值。**

尊敬的投资者，您好。公司积极响应中国证监会“以投资者为本”及“增强回报投资者意识”的相关要求，持续保持稳健的分红策略，积极回报投资者。影响上市公司股价的因素很多，公司将尽全力提升自身投资价值，并同时建议投资者注意投资风险。感谢您的关心关注。

**3、较高比例的股利支付是否有连续性，未来股东回报策略还有哪些？**

尊敬的投资者，您好。公司自上市以来，一直积极推动落实上市公司高质量发展专项行动方案，以良好的经营业绩和利润分配回报投资者，在实现自身发展的同时，让广大投资者充分享受公司的发展成果。未来，公司将以高质量发展统领全局，坚持“咬定口腔不放松，主业扎在口腔中”的聚焦战略定位，结合公司的盈利情况和业务发展实际需要，实行持续、稳定的利润分配政策，切实让投资者分享企业的成长与发展成果，为股东带来长期的投资回报，持续增强广大投资者的获得感。感谢您对公司的关心、关注！

**4、市值管理，上市公司有没有作为对管理层的考核表现？**

尊敬的投资者，您好。公司非常重视公司的市值及股东回报，通过技术创新、产品创新和营销创新，不断提高牙膏、牙刷、漱口水、牙线等口腔清洁用品核心品类品牌的市场占有率，同时重点布局和发展电动牙刷、冲牙器等一系列电动口腔护理品类，不断扩大企业市场规模，助推经营业绩稳步增长，持续提升公司内在价值。未来，公司将根据上级的统一部署，开展国有控股上市公司发展质量提升行动，积极探索上市公司市值管理考核体系，充分发挥上市公司集聚资本、放大产业的功能。感谢您对公司的关心、关注。

**5、未来公司成长的点会在哪些方面？进军海外会有哪些挑战？有提前调研过海外市场吗？**

尊敬的投资者，您好。公司产品已分销到全国 31 个省、自治区、直辖市以及 2,000 余个区/县，并对产品销往海外市场持开放态度。同时，公司也正按照既定的口腔战略发展规划，积极推动口腔大健康产业链布局，致力于成为口腔健康与美丽的引领者。感谢您的关心关注。

**6、请问公司有没有收购口腔医院牌照的计划，如果有什么时间可以披露？**

尊敬的投资者，您好。公司正聚焦口腔大健康主业，积极拓展智能口腔、口腔美容、口腔医疗等相关产品及服务产业，不断扩大公司的经营规模、市场占有率和综合竞争力，努力发展成为世界领先口腔健康专家，为大众带来自信美丽笑容。公司非常重视先进制造业和现代服务业的两业融合，积极布局口腔医疗服务产业，未来若获得口腔医疗服务有关资质，将严格按照信息披露相关要求及时公告。感谢您对公司的关心关注！

**7、研发投入增长不小，研发这块的重点方向是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司一直坚持并重视核心技术的引领和持续创新，已取得行业特有的双重抗敏感技术和生物玻璃陶瓷材料技术（国家发明专利），并围绕相关技术进行持续创新。未来，公司将继续与华中科技大学生命科学与技术学院、四川大学华西口腔医学院、重庆医科大学附属口腔医院等高校和科研院所持续推进产学研医合作项目，重点在儿童、婴孕、老年等特殊人群口腔疾病领域开展机理研究，在抗牙本质敏感、口腔微生态平衡、口腔医疗与美容、生物材料、智能口腔产品等领域开展应用研究。感谢您对登康口腔的关心与关注！

**8、产品结构出现了改善，未来营收结构上会有哪些预期？**

尊敬的投资者，您好。国民整体对口腔健康及美丽重要性的意识不断提升，消费者对口腔护理用品的品牌认知和品类认知逐

渐提高，消费需求呈现逐步多样化和个性化，2023 年公司在产品品类多样化、产品功能多元化、产品价值提升三个方面均进行了产品结构改善。

(1) 持续提升产品价值，增强品牌盈利能力。2023 年公司契合用户需求，在技术与营销的双向驱动下，产品创新获得更多用户认可，公司加强了中高端产品的卖力与推广，带动公司盈利能力增长。

(2) 除牙膏、牙刷品类外，电动牙刷、漱口水等多品类持续深耕，为用户提供更丰富的口腔护理选择，公司为用户提供口腔护理的综合解决方案，有助于市场竞争能力进一步提升。

感谢您的关心关注。

**9、公司什么都好，业绩天天向上，可公司的市值自从上市以来却每况愈下，请问公司是不是注意到这个问题**

答：尊敬的投资者，您好。上市公司股价/市值受多重因素影响，公司坚持“本立而道生”的发展理念，持续做好内部管理、经营业绩、信息披露及投资者关系管理等工作，持续推动公司业务发展和业绩增长。未来，公司将进一步强化在口腔大健康领域的业务拓展，不断增强内生及外延增长潜力，进一步提升自身价值。感谢您的关心关注。

**10、毛利率多少？**

尊敬的投资者，您好！衷心感谢您对登康口腔的关注，2023 年度公司产品毛利率为 44.09%，公司通过不断进行产品结构的优化，产品毛利率持续提升。感谢您的关心支持！

**11、公司库存变化情况是怎样的，如何加速去库存？**

尊敬的投资者，您好。公司非常重视库存管理工作，报告期内公司库存成本有所下降，库存周转率提升。公司会持续通过准确的预测需求、快速调整生产和销售策略、优化供应链协同管理、制定不同类别产品的库存策略，以减少库存并提高库存周转率，有效降低成本，提高企业的竞争力。此外，公司一直非常重视品

牌推广和产品创新！2023 年新品上市后销售表现非常优秀，同时公司通过提供更多受消费者喜欢的产品，不断进行产品结构的优化，并结合购物场景进行终端动销模式的打造，加快了各级渠道产品的动销，从而使公司库存周转率也得到进一步提升。感谢您的关心关注。

**12、线下渠道仍然是主力，接下来在调整产品结构、增强落地场景方面有何助力？**

尊敬的投资者，您好。公司一直坚持深耕线下渠道，根据“依托客户、业务前移、重心下沉、强化分销、服务市场”的渠道运作方针，通过完善的经分销商体系实现了对数十万零售终端的覆盖，形成了层次分明、全面覆盖的销售网络体系。在产品结构调整方面，登康口腔坚持多品类多品种发展战略，除继续强化抗敏感产品的核心技术引领和持续创新外，公司将围绕“一刷三通三冲”的口腔健康新理念，强化新理念的场景化展示和体验，大力拓展漱口水、牙线、电动牙刷、冲牙器等口腔新品类，为国民提供口腔健康与美丽整体解决方案，助力产品结构不断优化，实现可持续增长。感谢您的关心关注。

**13、贵公司名字为何不用冷酸灵？毕竟冷酸灵相对品牌知名度更高，使用登康口腔是不是意味着业务布局不局限于牙膏？**

尊敬的投资者，您好。企业品牌和产品品牌分别运营是消费品行业常用的品牌管理策略，登康口腔始终坚持“咬定口腔不放松，主业扎在口腔中”的聚焦定位战略，致力于为大众提供口腔健康与美丽整体解决方案。公司实行多品牌、多品类、多品种发展战略，以个性化、差异化的精准品牌定位，发展多层级的品牌矩阵，协同互补，提升品牌市场占有率与多层级用户覆盖率。目前，公司旗下拥有核心品牌“登康”“冷酸灵”，以及高端专业口腔护理品牌“医研”、儿童口腔护理品牌“贝乐乐”、高端婴童口腔护理品牌“萌芽”，形成了成人基础口腔护理产品、儿童基础口腔护理产品、电动口腔护理产品、口腔医疗与美容护理产

	<p>品等四大产品矩阵，为各年龄段消费人群提供专业化、个性化的高品质口腔护理产品。感谢您的关心关注。</p> <p><b>14、线上渠道增速较快的原因有哪些，接下来对渠道端投入的规划是怎样的？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司通过持续强化线上各渠道的建设与优化，进一步加大线上市场的投入和拓展，形成以中心电商、兴趣电商、电商分销协同发展的业务规划布局。在整体电商渠道公司将继续坚持品效一体的经营原则，围绕爆品打造和用户体验持续提升努力和投入，为用户提供更高效、更便捷、更好消费体验的购物平台。其他具体规划以公司具体业务公告为准。感谢您的关心关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-05-06