

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：20181028

<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>2018年三季度报业绩交流会</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	天风证券（范张翔、武楠）、安信证券（雷慧华）、安信基金（贺志岳）、百创资本（宫晓宇）、百川投资（张家美）、彬元资本（施君、肖璐）、财通基金（戴炯明）、东方证券（刘文杰）、德邦基金（于建）、东吴证券（闫树人）、东金首创投资（张东青）、光大证券（袁文婷）、光大保德信基金（蔡斌、李君）、富国基金（宁风）、广发资产管理公司（张雨晨）、广发证券（汪达）、广发基金（田欣）、瀚叶投资（张婧）、海通证券（衣桢永、胡幸、赵洋）、广州证券（何晓琳）、华夏久盈资产（王德彬）、华夏基金（陈虎）、华创证券（郭庆龙）、弘尚资产管理有限公司（朱莎莎）、合晟资产（房俊）、南华基金（刘绯然）、南方基金（龙一鸣、孙鲁闽）、每市科技有限公司（罗俊杰）、金洋投资（杜猛）、金发科技股份有限公司（彭明纳）、嘉禾基金（张丽蓉）、新时代证券（王菲）、喜贤资产管理有限公司（刘刚）、西南证券（刘盈旭、唐静、邱实嘉）、深圳裕晋投资有限公司（唐琴）、深圳同威投资管理有限公司（章鹏飞）、仁则资本（王祖国）、中信证券（丁俊、花小伟、魏来、刘琦、魏喆、张妮）、中泰证券（郭达）、中

	科沃土基金（林茵）、中金公司（陈文博）、浙商证券（汪浩、葛越、姜浩）、招商证券（朴冬燕、李宏鹏、朴杜燕、文嘉琪）、长城证券（林彦宏）、兴业证券（刘佳昆）、兴全基金（乔迁、谢治宇、虞淼）、国寿安保基金管理有限公司（李丹）、华宝兴业基金（马万昱）、大成基金管理有限公司（王晶晶）、上海鼎锋资产管理有限公司（潘宇）、鹏华基金管理有限公司（孟昊、陈璇淼）、上海沅杨资产管理有限公司（谢佳妮）、国投瑞银基金管理有限公司（苏超）、敦和资产管理有限公司（谷寒婷）、泰康资产管理有限责任公司（刘玲弟）、中天国富证券有限公司（冯昕宜）、嘉实基金管理有限公司（吴越、董理）、建信基金管理有限公司（许杰）、泓德基金管理有限公司（蔡丞丰）、中国人寿资产管理有限公司（赵文龙）
<b>时间</b>	2018年10月28日 20:00 -21:30
<b>地点</b>	电话沟通
<b>上市公司接待人员姓名</b>	邓冠彪、刘金锋、周启超
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>机构投资者：公司目前成本端情况？</b></p> <p>答：目前公司原材料浆板的价格还处于一个高位，对公司成本端有一定影响，但公司在生产方面节能降耗、提高生产效率，以及在汇率影响方面，通过专业金融手段对冲抵消一部分因人民币贬值带来的负面影响，来缓解原材料价格上涨的压力，2018年三季度整体毛利率下降幅度并不大，保持稳定。</p> <p><b>机构投资者：生活用纸龙头企业保持增速发展的原因？</b></p> <p>答：龙头企业保持增长的主要原因为：</p>

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>1) 目前国内市场容量超过 1100 亿元，而前四家龙头生活用纸企业占比约 35%，行业集中度还在不断提高，并且国内人均生活用纸量低，相较于北美和欧洲的人均生活用纸量差异较大，且生活用纸属于刚性需求，可以看到，整个生活用纸市场市场容量巨大，相应给到龙头企业的发展空间也很大，有利销量提升；</p> <p>2) 国家环保、税务、劳动行政规范要求不断趋严，及浆板价格高涨的原因，中小型企业成本及销售压力加大，导致利润压缩，逐步退出生活用纸市场，有利于大型龙头企业扩大市场份额，提高行业集中度。</p> <p><b>机构投资者：公司产品提价情况？</b></p> <p>答：公司已于 2018 年一季度执行提价，涨价后利润增长较为可观。生活用纸作为快消品，存在一定的消费粘性，销售维持稳定的增长相对来说更加重要，所以公司也在不断努力提高销量，保持经营稳定和长期健康发展。</p> <p><b>机构投资者：公司目前渠道发展情况？</b></p> <p>答：目前公司销售渠道占比较大的分别为 GT、KA、EC，其主要发展情况为：</p> <p>1) GT 为公司传统优势渠道，未来公司会继续保持 GT 优势，加大空白市场网点开发，扩大 GT 网络布局；</p> <p>2) 在 KA 布局上，公司基本实现卖场直营，少部分卖场由能力较强的经销商代为经营，并且不断优化 KA 系统，提升分销效率；</p> <p>3) 另外，EC 是未来市场发展的趋势，公司自 2015 年开展 EC 业务，一直都是公司重点发展项目，目前 EC 渠道运营良好，销量成长和利润率也保持不错的成绩。</p>
-----------------------------	--

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p>渠道建设是快消品行业成功的关键，公司仍在进行渠道布局，尚有很多空白城市需要公司的团队不断拓展，开发渗透，这也是公司业绩增长的驱动因素。</p> <p><b>机构投资者：公司的产品推广和新产品销售情况？</b></p> <p><b>答：</b>公司会根据产品品类、区域以及渠道的成熟度的差异，灵活地在不同产品上分配公司资源，进行精准投入。在新产品新棉初白，以及高端产品 lotion 方面，公司前期会投入较多资源进行销售推广。目前新产品各方面均按照预定计划进行，新棉初白产品销量和客户数量均稳步增长。</p> <p><b>机构投资者：公司战略布局如何？</b></p> <p><b>答：</b>公司从以下三个方面分别进行布局，实现稳健增长：</p> <p>1) 强化公司品牌力：公司产品一直坚持产品创新、生产工艺提升信念，致力为消费者提供更好使用体验的高端产品，不论原材料和宏观经济环境如何变动，公司从未因为企业经营问题而降低品质，品牌和品质从未打折，不断强化品牌生命力，有利公司长期稳健发展；</p> <p>2) 渠道开发+下沉：渠道建设是公司发展的关键要素，2018 仍是公司渠道建设年，公司将不断继续加强渠道建设，加速渠道下沉；</p> <p>3) 提升组织力：公司立志图新，使用利润为中心的考核体系，综合结合 KPI 考量，实现公司利益与员工利益有效绑定，激发业务人员的狼性，使得组织力不断提升。</p> <p><b>机构投资者：公司 2018 年前三季度资产减值损失同期增长较多原因？</b></p>
-----------------------------	---

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>答：</b>主要是淘汰部分落后后加工设备所致，因新技术的出现，公司进行设备淘汰更新以节能降耗，但并不会影响公司的产能情况。</p> <p><b>机构投资者：前三季度经营现金流净额为负原因？</b></p> <p><b>答：</b>主要原因为：2017 公司整体库存不足，供不应求，部分区域存在缺货情况，故公司在部分新的设备投产之后，增加采购的原材料浆板，支付材料款增加，使得整个产品库存得到了补充。从长期来看，未来公司现金流问题将会好逐步好转。</p> <p><b>机构投资者：短期借款较多的原因：</b></p> <p><b>答：</b>主要为公司增加短期借款归还 2018 年到期的公司债。但公司短期借款的利率实际低于发行公司债，成本较低，也有利于公司长期的经营。</p>
<p><b>附件清单(如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2018 年 10 月 28 日</p>