

证券代码：600249

证券简称：两面针

柳州两面针股份有限公司投资者关系活动记录表

(2023年11月03)

形式	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
时间	2023年11月03日（星期五）16:00-17:30		
地点	公司办公楼会议室		
参与单位名称	深圳昌宏盛瑞投资管理有限公司、北部湾产业投资基金管理有限公司、深圳有据投资管理有限公司、广西银瓴资产管理有限公司、中航创新资本管理有限公司、广西产投资本运营集团有限公司、华泰研究所、华泰资管、华泰证券数字化运营部、华泰期货南宁营业部、华泰证券南宁营业部		
公司接待人员	董事会秘书：韦元贤		
交流的主要内容及回复概要	<p>问题 1：请问公司产品销售辐射的主要区域在哪里？ 答：公司产品在全国各地市场均有销售，产品销售区域不受供应链限制，公司产品通过线上线下销售，线下虽在全国销售，但分布不均衡，公司正在加大在薄弱市场的推广力度，目前主要销售区域在广西、安徽、湖北、江苏、河北、山东、广东、河南、四川等。</p> <p>问题 2：请问公司酒店用品在环保方面采取了哪些措施，对公司有何影响？ 答：公司生产全过程严格遵守环保要求，追求企业与环境和谐发展，开发采用玉米淀粉、秸秆、稻壳、竹纤维，竹子、聚乳酸等作为产品原材料逐步代替塑料，采用可降解或全降解的环保产品减少塑料的使用。此外，改良产品使用方式，如在酒店产品把单支洗化产品改为挤压式瓶装，部分可回收一次性产品包装做回收处理等措施。今年公司经营酒店用品的子公司两面针（江苏）实业有限公司产品销售不错，2023年半年度，该公司营业收入同比增长达 80%，经营基本恢复甚至超过 2019 年前水平。</p> <p>问题 3：年轻一代对两面针品牌认知度可能需要提高，公司是否考</p>		

虑做销售渠道升级，以提升两面针品牌认知度？

答：公司所处完全市场竞争领域，同时属于生活必需品行业，渠道对我们来说非常的重要，市场渠道的每次变革，在成就不少品牌的同时，也导致一些老品牌的被动。消费者的需求和渠道多元化，是当前市场的基本特点，公司也在积极寻找和开拓不同的产品销售渠道，加强新兴渠道建设，如直播、社区团购等。公司认为销售渠道要结合产品定位和不同消费对象，契合不同消费群体的需求，才能有效放量。

问题 4：请问公司账上资金打算如何使用，让两面针重振雄风？

答：做强做大是两面针人的愿望和追求，今天的交流，各位也充分流露出对民族品牌两面针的情怀，感谢大家对两面针的支持。两面针品牌知名度高，主业突出，资产优良，负债率低，账上有约 12 亿的资金，这些是公司未来可持续健康发展的基础和信心。公司资金将主要用于发展日化和医药产业，但我们的投入遵循审慎原则，我们要明确发展定位，营销要精准投入，让资源发挥效用，原则是在找到合适的、投入和产出相匹配的机遇时，才能去做。

问题 5：公司家用牙膏产能利用率较低，是否有阻碍公司提高产量的难题？

答：公司家用牙膏产能充足，公司目前的生产条件，生产技术，有力保障公司产品品质。公司需要加强产品推广，通过不同渠道加大产品销售，提升产品市场占有率，并通过为国内外客户代加工的方式，提升产能利用率。

问题 6：现在线上是消费者主要的消费方式，贵公司是否在拼多多、天猫、京东等平台开设自己的直营旗舰店？

答：公司产品线下线上都有销售，主要还是线下渠道销售占比较大，牙膏行业目前主要还是线下销售。公司在天猫、京东、拼多多、抖音、快手、唯品会等平台均有运营，公司也有自己的直播团队。

问题 7：公司综合毛利率较低的原因？

答：公司日化产品涉及不同细分领域，有家用产品，包含家用牙膏和家用洗涤产品等，主要在商超销售，部分通过线上销售。此外还有旅游、酒店用洗漱产品，公司在酒店洗漱用品细分领域属于龙头地位。公司综合毛利率受产品结构影响，公司经营各产品所属日化细分领域不同，渠道不同，毛利率各不相同，其中包含毛利率较低酒店用品和洗涤产品，也包含毛利率较高的家用牙膏产品等。总体而言，公司主要产品毛利率与同行业其他公司同渠道，同层次产品近似。

附件清单 (如有)	