

# 温州源飞宠物玩具制品股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-005

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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   | 线上参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的全体投资者   |
| 时间            | 2024年04月29日 15:00-17:00   |
| 地点            | 价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动   |
| 上市公司接待人员姓名    | 副董事长 朱晓荣<br>财务总监 王黎莉<br>董事会秘书 陈群<br>独立董事 徐和东  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1. 公司一季度营收245,661,340.36元，比上年同期增长30.67%，归属于上市公司股东的净利润36,536,964.44元，比上年同期增长72.51%，请问取得这么好的业绩表现的原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，宠物行业是一个抗周期性强的行业，无论是国内市场还是国外市场，在经历阶段性的调整之后，都迎来了新的成长期。公司多年来专注于宠物</p>   |

用品和宠物食品的研发、生产和销售，主要产品包括宠物牵引用具、宠物注塑玩具等宠物用品，狗咬胶等宠物食品，是一个产品结构比较完整的宠物食用品制造商。公司在宠物行业深耕近二十年，始终坚持以市场需求为导向，将产品自主创新、技术研发作为核心推动力，根据宠物市场多样化需求持续开展快速、准确的产品开发。公司在上海、美国分别设有设计研发中心和前沿研究小组，构建了专业化、系统化和国际化的宠物产品设计团队，以满足客户定制化和批量化生产的需求为基础，打造了产品输出为主的多维服务体系。2023年，公司在国内外市场同步发力，通过宠物食品和用品的双轮驱动，为2024年的良好开局奠定了基础。随着市场需求的修复、公司产品的持续创新和产能的释放，公司高毛利的宠物用品销量上升，叠加汇率的影响，2023年的筹划在2024年的一季度转化为实际的数据，是公司全球化战略布局的集中表现。

**2. 公司一季度业绩较好，新的一年国内市场是否有新品计划？**

答：尊敬的投资者您好，在国内市场，今年的新品计划是在自有品牌中推出宠物用品5-10款，宠物零食5-10款；在海外市场，宠物牵引用具依然会保持20%-30%的更新比例。

**3. 2023年狗绳销量为何大幅下降？柬埔寨工厂能否完全规避美国贸易保护高关税问题？**

答：尊敬的投资者您好，近几年欧美国家处于经济低迷期，消费者更倾向于满足日常必须的食品类消费，对于用品的选择则倾向于保守。宠物零食作为宠物日常消耗品，属于高频次消费的刚需产品，消费者的采购已恢复正

常，且有良好的增长。而牵引用具作为具有时尚属性的产品，且产品具有良好的耐用性，海外消费者在当下的经济环境中，对于该类产品购买频次有所减少，出现采购需求疲软，但随着库存的消化和公司的持续创新，目前客户下订单的节奏已趋于正常并处于上升态势。

柬埔寨工厂目前能够完全规避美国贸易保护高关税问题，公司也计划在其他国家寻找合适地方筹建新的生产基地来规避单一国家的政治因素带来的影响。

**4. 狗绳与top品牌的主要差距在哪？如何克服？公司产品是否有定价权？公司获取战略优势的策略是哪些？**

答：尊敬的投资者您好，公司主要为top品牌进行ODM加工，公司长期与他们合作，在产品研发、生产等方面均得到客户的认可，有较强的定价权。公司深耕主业20余年，海内外均有自己的设计团队，在业内有很好的口碑。

**5. 您好，源飞宠物在未来有哪些扩展计划，特别是在宠物用品和宠物食品领域的研发和市场拓展方面？**

答：尊敬的投资者您好，公司多年来已形成全球化的研、产、销布局体系。为及时获取前沿市场信息、快速应对市场潮流的变化，公司在美国、上海子公司分别设立了前沿研究小组和研发中心。同时，基于原材料和生产成本优势，公司的生产加工基地分别位于浙江平阳县和柬埔寨。平阳县是我国主要的皮质加工地，皮质类生产原料供应充足，且上下游产业链完整，有“中国宠物用品出口基地”之称。而柬埔寨作为“东方十字路口”，交通便利、劳动力资源丰富且劳动成本较低。因此，公司合理的产业

布局有利于形成稳定的产能和良好的交付能力,并避免国际贸易政策变化的风险。

此外,公司由美国、上海、杭州子公司分别负责海外营销、品牌运营和国内市场,形成了针对国内外市场的相对完整的销售体系。随着国内外形势的变化,公司将兼顾国内和国外市场,逐步加大自有品牌的建设力度,积极开拓国内市场,进一步提高公司产品的国内市场占有率。

#### **6. 请问公司如何展望今年外需的趋势情况?**

答:尊敬的投资者您好,虽然近几年欧美国家经济下滑,但据我们了解,海外宠物行业的经济仍是正向增长,海外市场需求持续恢复,且具有一定的增长空间。宠物零食属于高频次消费的刚需产品,在经济低迷期,消费者仍会满足宠物日常必须的食品类消费。公司的宠物牵引用具主要以中高端为主,2022年及2023年受美国通货膨胀,欧洲消费降级等影响,出现采购需求疲软,但目前已经好转,基本恢复正常。随着市场逐步向好,公司产品的研发创新,以及国内外生产基地的产能释放,公司的成长空间是值得期待的。

#### **7. 新基地什么时候能投产?**

答:尊敬的投资者您好,公司的子公司柬埔寨爱淘于2023年5月新租赁的土地,主要用于生产宠物零食及配套工序,目前工厂尚在建设中,预计2024年9月投入使用。公司2023年11月在孟加拉投资设立的生产基地,主要作为宠物食品、明胶、皮革等产品生产线,目前工厂分为两期建设,一期将会预先投入使用,预计2024年年底投入使用。

#### **8. 公司的官网为什么经常挂掉无法访问?**

答:尊敬的投资者您好, 公司网站由于前期进行服务器迁移导致访问不稳定, 现在服务器整体迁移完毕, 网站访问已恢复正常。

**9. 狗绳能够满足欧美市场, 为什么国内销售没有显示出任何优势, 公司有何对策做出改变应对?**

答:尊敬的投资者您好, 公司主要从以下几个方面考虑这个问题: 1、国内的消费市场不是很成熟, 宠主的养育理念不是很成熟, 对产品的品质要求不是很高, 对价格敏感度更高; 2、国内的供应链很丰富, 国内市场处于供大于求的状态, 消费者更倾向于选择价格更有优势的产品, 品牌意识不高; 3、公司已经在培育国内市场和建设国内品牌, 目前定位在中高端市场, 等待市场成熟之后, 会投入更多的费用去拓展国内市场。随着国内外形势的变化, 公司将兼顾国内和国外市场, 逐步加大自有品牌的建设力度, 积极开拓国内市场, 进一步提高公司产品的国内市场占有率。

**10. 想问一下一季度的净利润同比增长很多, 净资产收益率为何这么低?**

答:尊敬的投资者您好, 2024年第一季度加权平均净资产收益率与上年同比是增长的。

**11. 领导好, 面对激烈的市场竞争, 贵司将如何保持其在宠物牵引用具领域的竞争优势?**

答:尊敬的投资者您好, 公司在宠物用品和宠物零食领域精耕细作多年, 凭借良好的服务及产品设计能力、优质的客户资源和合理的研、产、销布局, 目前已成为国内

规模较大的宠物用品制造商,在宠物牵引用具领域具备优势地位。公司的核心竞争力主要体现在:1) 高效出色的产品设计和产业化能力;2) 可靠的产品品质管控能力;3) 长期积累的优质客户资源;4) 全球化的研、产、销布局体系。

**12. 公司有计划加大回购股票力度吗? 而不是拿钱买信托?**

答:尊敬的投资者您好,公司资金以主业为重,目前在加大国内市场的开发及海外市场的扩展。后续如有回购股份计划,公司将会根据相关法律法规履行信息披露义务。

**13. 问一下公司如何确保产品质量,满足不同市场和客户的要求?**

答:尊敬的投资者您好,公司会根据不同客户的需求和价格要求,选取不同的原辅料,选择不同的难易程度的产品。公司坚持做高品质的产品,拥有全流程质量控制的能力,目前已通过环境管理体系认证、质量管理体系认证、食品安全管理体系认证和 GRS 等多项认证,牵头起草制定了浙江制造宠物狗鞍具的制造标准。公司设立了品质管理部,负责规划实施质量管理方案,实施进料、制程、成品、出货、测试各环节质量控制,并通过质量控制目标的设置来运行、完善质量管理体系。

**14. 公司未来几年发展不及预期或出现业务下滑主要风险有哪些? 如何应对?**

答:尊敬的投资者您好,公司自成立以来,在营收方面是相对比较稳健的,利润率是维持得比较好的。公司面

对的风险主要有以下几个方面：1、中美贸易环境变化带来的风险；2、市场竞争加剧风险；3、海外市场经营风险；4、汇率波动的风险。为了应对这些风险，公司会在以下几个方面采取措施：1、为减轻中美贸易摩擦的不利影响，公司于2020年在柬埔寨建成生产基地，并通过调整产品结构等方式维持了综合售价。同时，公司还将在其他国家寻找合适生产基地来规避贸易摩擦。2、公司将继续积极扩大产品对外宣传，拓展国外优质客户。加强前沿的市场信息收集工作，有效掌握全球行业发展趋势和动态，深入了解下游客户对宠物用品的差异化需求，为客户研发并向客户提供具有针对性的产品，提升客户对公司产品的满意度。公司将进一步加大外海外市场的开拓力度，公司的产品质量及服务能力获得欧洲等其他地区市场客户的认可，相关拓展已经取得了一定的成效。同时，公司将加大自有品牌的建设，积极开拓国内市场，进一步提高公司产品的国内市场占有率。3、为维持海外市场的竞争优势，公司将进一步加强对境外市场的拓展。4、为规避汇率风险，公司根据汇率变动情况及资金管理需要，适时调整结汇窗口期，开展远期结售汇业务、外汇掉期业务、外汇期权业务等，旨在规避外汇风险等。

**15. 公司上市之后在哪些层面有实质的提升和进步？**

答:尊敬的投资者您好，公司上市之后，在规范化治理、研发创新和投资运作方面均有实质提升。

**16. 贵司的主要客户有哪些？**

答:尊敬的投资者您好，公司业务以出口为主，与国际知名的专业宠物连锁店、宠物连锁超市以及大型连锁零

售商等终端客户有着长期、稳定且连续的合作，客户遍布宠物市场较为发达的美国、欧洲、日本等国家与地区。

**17. 请公司分析一下2023年度宠物零食和宠物牵引用品的整体情况，包括销售情况和利润率，跟去年同期相比是什么状况？**

答:尊敬的投资者您好，公司宠物零食在2023年实现营业收入4.73亿元，比上年同期增长23.95%，毛利率为14.31%，增长幅度为1.27%；宠物牵引用具在2023年实现营业收入3.70亿元，比上年同期下降21.54%，毛利率为35.04%，增长幅度为1.84%。宠物零食作为高频次消费的食品，随着客户的库存消化结束和公司的拓展而实现较为明显的增长；宠物牵引用具作为较为耐用的用品，客户的库存消化速度受到经济环境的影响较大，但从2023年第二季度开始，在公司产品的持续创新下，宠物牵引用具的订单开始逐步恢复，截至2023年底，客户库存基本消化结束，2024年开始呈现回升向好态势。

**18. 公司2024年的内销业务的整体目标、产品结构及利润率，公司是如何考虑的？**

答:尊敬的投资者您好，公司计划在继续巩固外销市场基础上，加大内销的力度和层级，实现内外销并重的局面。内销方面，线上、线下双渠道共同发力，线上渠道凭借天猫等电商平台积累市场经验与基础数据，线下渠道如有合适机会，选择合适区域切入市场。产品主要分为代理产品和自有品牌两个部分，其中代理产品主要以宠物日粮和处方粮为主，辅以部分宠物零食；自有品牌以宠物零食和宠物用品为主。具体情况敬请关注公司后续披露的定期报告。

**19. 贵司在履行环境责任和可持续发展方面有哪些措施？**

答:尊敬的投资者您好，公司在环境责任和可持续发展方面做了以下工作：1、公司在日常管理中持续加大环境管理力度，从精细化和规范化、环保基础管理和设备设施运行维护方面下功夫，及时修订管理制度，强化内部考核，严格规范操作，为公司的环境保护与可持续发展提供了有力的支撑；2、公司大力发展循环经济。制订和实施循环经济推进计划，按照“减量化、再利用、资源化”的原则，根据环境保护的要求，进行麻园分公司污水处理项目的设计与建设，促进企业经营健康持续发展；3、管理体系。公司通过建立和实施ISO14001环境管理体系，规范公司的环境行为,改善公司的环境绩效，有效地促进企业环境与经济的协调持续发展。

**20. 公司今年一季度业绩优秀，是偶然因素还是可持续发展的？营收和利润大幅增长的原因何在？**

答:尊敬的投资者您好，近几年公司产品销售一直较为稳定，客户资源优秀，随着海外工厂的建成投产及进一步扩大，公司将保持强劲的可持续发展势头。去年海外市场去库存基本结束，市场回暖促使公司业绩增长。

**21. 国内市场的拓展上，品牌竞争很激烈公司是如何应对的？**

答:尊敬的投资者您好，国内市场品牌竞争确实非常激烈，公司的策略是结合公司在宠物行业近20年的沉淀和优势，找准自有品牌的定位，以宠物用品及宠物大健康为重点发展方向，做好品牌发展的长期规划，做好产品研发、

产品设计及合作方面的储备沉淀。公司将通过增加运营店铺数量，加大力度建设线上运营渠道等方式，利用相对成熟的线上运营模式及丰富的销售经验提高公司国内市场占有率，吸引更多的流量，从而快速建立品牌认知度，带动自有品牌的发展，以线上线下相结合的方式扩大国内市场销售。

**22. 感谢朱总的答复，公司在未来一两年内在哪些情况下可能迎来业绩爆发？**

答：尊敬的投资者您好，宠物市场是一个繁荣的市场，相较于国外成熟市场，中国宠物行业的发展时间较短，但受益于国民经济的发展和消费转型升级，近年来国内宠物市场规模出现了快速增长趋势。受到经济的持续发展、生活水平持续提高以及人口结构老龄化等因素的影响，国内宠物市场的未来是值得期待的。公司从2023年开始搭建新的内销团队，2024年会加大品牌拓展力度，在维持海外业务持续增长的基础上，我们相信，公司的国内业务的发展是会迎来突破期的。

**23. 对于公司股价持续下滑是否有相应的应对措施？**

答：尊敬的投资者您好，公司股价受经济环境、大盘走势、行业景气度、市场情绪、投资者心理、公司基本面等诸多因素影响。我们将持续做好主营业务，不断提升公司的盈利能力；在条件允许的情况下，将适度加大现金分红比例，更好地回馈股东；此外，公司也将持续加强市值管理工作，加大宣传力度，让更多的投资者认识到公司的价值。

**24. 请问下，朱总，目前2季度马上过完了，贵司的订**

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>单怎么样？满产满销吗？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司预计第二季度仍然能延续一季度的良好势头，具体情况敬请关注公司后续披露的定期报告。</p> |
| 附件清单（如有） |   |
| 日期       | 2024年04月29日   |