

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	1、博时基金 梅思哲 2、华创证券 肖琳 3、宝盈基金 张若伦
时间	2022年9月23日
地点	浙江省平阳县水头镇标准园区宠乐路1号
上市公司接待人员姓名	董事长：庄明允 董事会秘书：陈群 证券事务代表：方静
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、参观公司的产品展示厅</p> <p>二、调研活动问答内容</p> <p>1、从公司的几块主要业务来看，公司未来的发展方向？</p> <p>公司坚持在充分洞察消费需求的基础上，以提升产品力为核心。在秉持高品质、更舒适、更健康、更可口、更时尚的产品开发理念基础上，加大技术研究与产品设计的投入力度，开发出使用体验优异、技术含量高、质量性能</p>

佳的时尚新产品。在宠物食品领域，重点加速咬胶产品的品类丰富性的技术研发，提高咬胶产品的差异化竞争；在宠物用品领域，公司将紧跟潮流，保持现有狗带产品的功能性与时尚性，并拓展从狗身上用品到狗的其他生活用品，在提高狗带市场占有率同时，完善宠物用品尤其狗的生活用品的全覆盖能力。

通过建设研发中心、升级营销信息系统、购置先进设备、引进高端人才，公司将打造与产品开发计划相匹配的技术研究基础。公司在强化自身研发能力之余，还将开拓与高校的合作，实现产学研联动，将前沿的理念与意识转化为切合市场需求的产品。

2、怎么看待宠物用品的品牌化？

近年来，我国宠物用品行业市场规模呈现逐年上升的趋势。随着国内养宠人士的不断增多以及消费观念的升级，国内宠物用品市场发展空间广阔。由于宠物用品覆盖面广、细分品类多，全球宠物用品市场的竞争格局较为分散。目前，宠物用品的领先企业仍以国际品牌为主。

公司目前对外销售以贴牌销售的方式为主，由子公司上海质岑负责自有品牌的推广。自有品牌的销售推广尚处于早期阶段，随着国内宠物饲养观念的逐步发展，越来越多的家庭开始饲养宠物，预计未来宠物用品市场规模会继续扩张，对宠物牵引用具等宠物用品的需求也持续增加。届时，公司推广现有品牌的基础上，加大新产品的自有品牌运营，开拓线上线下多种渠道，并吸引优质合作商，增

强消费者对品牌的认知度；采取标准化与定制化两大产品线策略，在增强设计、提高生产水平、一站式购买等方面发力。公司不排除通过并购渠道商或知名品牌的方式快速建立品牌认知度。

3、跟客户合作的持续性以及如何开拓新客户？

现有客户的维护方面，一方面，公司与现有客户建立了长期稳定的合作关系，双方信赖度较高；另一方面，公司不定期对现有客户进行走访，进而获取客户对公司产品性能及未来产品需求等方面的反馈，在保证产品质量的基础上，切实维护好双方的合作关系。

在新客户开发方面，除定期更新客户档案外，公司主要通过客户介绍、积极参与协会会议及展会的方式来挖掘新客户，在充分了解新客户需求的基础上，通过提供优质的产品和服务来建立双方的信赖关系。

4、汇率波动对公司的影响以及如何防范？

公司产品销售主要以外销为主，且主要采取美元定价，而公司的原材料采购主要在境内，以人民币结算。公司在签署销售订单时通常结合订单签署日的即期汇率、预计生产成本报价，并与客户协商确定销售单价（美元）。由于从订单签署至交货需要一定的周期，满足收入确认条件时，公司则根据即期汇率确认收入，并折算为人民币入账。受期间汇率波动影响，公司折算的人民币收入金额与销售订单日金额产生差异，而人民币成本金额不会随汇率变动而变动，从而影响公司产品的毛利率。汇率的整体上

	<p>升对公司的毛利率产生一定影响。</p> <p>为规避汇率风险，公司主要采取以下措施：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。</p> <p>注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无。</p>