

# 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：2022-009

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、国金证券 谢丽媛 2、国金证券 尹新悦
时间	2022年11月17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、公司的研发团队是怎么设置的？</p> <p>公司在宠物行业深耕十余年，形成了洞察市场需求、产品设计、生产及工艺实现为一体的高效出色的产品设计和产业化能力。公司在美国、上海分别设立前沿研究小组和设计研发中心，以快速响应目标客户需求，将行业前沿需求和技术理念注入产品开发的各个环节，并最大程度的实现消费需求转化。贴近客户的研发策略使得公司可以充分洞察和理解宠物行业的消费需求变化，并通过设计团队</p>

进行场景解构，在设计环节即可前瞻性的赋予产品设计的时尚性、功能性、适口性和新颖性。

## **2、公司对于自产和外协是怎么安排的？**

公司的产品生产包括自产和外协生产两种模式。其中，宠物零食和注塑玩具主要采用自主生产；由于宠物牵引用具具有产品种类多且分散、单批次产品采购量小的特点，标准化、规模化生产难度相对较大，公司的宠物牵引用具采用自主生产和外协生产相结合的方式生产。为了保证产品质量、降低生产成本，并满足客户多品类、分散化采购的需求，公司在自主生产的基础上建立了一套完整的外协生产管理体系，通过外协生产应对多品类、小批量的产品订单。

公司外协生产的产品主要为宠物牵引用具。公司通常选择具备一定技术实力、生产工艺较为先进或拥有一定成本优势的外协厂商展开合作。在外协生产模式下，外协厂商根据公司的要求进行采购及生产，由公司提供样品、产品工艺单并指定主要材料供应商，外协厂商自行采购原辅料进行成品制作。为保证外协生产的产品质量，公司会委派工艺师、质量控制人员对其生产过程进行监督指导，对产品质量实行过程监控。同时，外协厂商需定期向公司汇报生产进度。公司通常会对已完工的产成品执行严格的抽检制度，检测合格后方可发货。

## **3、公司对于国内市场和自有品牌是如何规划发展的？**

公司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。相较于国外较为成熟的宠物行业而言，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，公司也逐步加强了国内市场的探索和开拓。随着国内养宠人士的不断增多以及消费观念的升级，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，公司未来将逐渐加大国内市场的开拓与推广，通过线下以及线上相结合的方式扩大国内市场的销售。在线下渠道方面，加强展会的宣传力度，拓展和深度挖掘国内外大型综合超市和宠物用品零售商等优质客户，适当推进自有品牌进入超市。在线上渠道方面，公司在现有电商业务的基础上，加大力度建设线上运营渠道同时，增加运营店面数量，并将通过精细化用户运营的方式激发消费需求并驱动决策，将更重视线上社交生态对消费决策的影响力，提升公司的市场占有率。

在品牌建设方面，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。

#### **4、公司与金鼎资本合作的产业基金的投资方向是？**

为推进公司战略布局，更好地拓宽投融资渠道，整合

产业资源，公司参与投资了产业基金，该基金将重点关注宠物、养老等消费领域，通过借助合作方专业的经验，积极布局相关消费产业链，加速公司外延式发展步伐，提升公司影响力。

#### 5、公司对于客户结构有什么规划？

公司与国际知名的专业宠物连锁店和大型连锁零售商有长期、稳定且连续的合作，如美国宠物用品零售巨头 Petco 和 PetSmart、欧洲知名的宠物连锁超市 Pets at Home 以及国际大型连锁零售商 Walmart、Target 等，并通过向上述企业销售贴牌产品的方式实现终端销售。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。公司会通过开发出满足客户需求的新产品来提高原有客户的市场份额。同时，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。

在市场布局方面，未来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。外销方面，美国、欧洲市场仍将是重点，并进一步拓展日本、澳洲和南美等国家。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。

---

	注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及。
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）	无。