

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：2023-001

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、 东方财富证券 刘雪莹 2、 东方财富证券 班红敏 3、 华金证券 戴箬箬 4、 海通证券 吕科佳 5、 盈亚证券咨询 刘玲
时间	2023 年 2 月 9 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	证券事务代表：方静 证券专员：王薇薇
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、参观产品展示厅并简要介绍公司基本情况</p> <p>二、调研活动问答内容</p> <p>1、疫情期间养宠率上涨，但经济环境相对低迷的情况下，国外对宠物产品消费是否出现疲软现象？</p> <p>宠物行业与经济发展之间存在着较为密切的关系，养宠率增长速度和经济发展的趋势基本上呈现正相关的态势。如果经济环境长时间低迷，是会出现消费者对于宠物产品购买频次减少的可能，从而造成宠物产品消费市场萎</p>

缩的状况。但是，据相关研究报告的数据显示，国外宠物市场在疫情期间仍然表现良好。

2、对牵引用具后期增长空间的看法？

由于欧美国家已形成相对成熟的养宠环境，养宠基数较高，养宠理念及消费观念更为科学化，且近几年养宠率仍保持上涨趋势，宠物产品的人均消费也呈上升状态，宠物市场容量为正向扩容。牵引用具作为刚需且具备时尚属性的产品，后期增长空间较大，市场前景值得期待。

3、新客户开拓空间如何？

公司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。前期因受疫情影响，新客户开拓机会受限，新一年疫情防控全面放开，公司人员已积极筹备参加海内、外展会，增加国内、外客户现场走访频次，加快新客户拓展进度，新客户开拓有一定的空间。

4、柬埔寨工厂原材料供应商情况如何？

由于柬埔寨的宠物产品基础配套设施处于完善阶段，暂未形成成熟产业链，目前柬埔寨工厂生产所需原材料为国内供应商提供。公司一直积极寻找柬埔寨当地适合可持续合作的供应商，以期丰富我们的供应链，更好地整合上下游资源，从而起到降低成本提升产品竞争力的作用。

5、客户选择源飞牵引用具产品的原因是什么？

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。

1) 高效出色的产品设计和产业化能力

一方面，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。另一方面，公司在宠物用品行业丰富的制造经验，可以快速的结合打样、生产和工艺等环节将设计转换为产品，快速、准确进行产品开发和产业化，形成了多品类、多样化的产品实现能力。

2) 可靠的产品品质管控能力

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、测试等各环节质量控制，并通过质量控制目标的设置来运行、完善质量管理体系。公司产品得到国际知名的宠物用品零售商、大型连锁零售商的认可。

3) 长期积累的优质客户资源

公司产品销售市场覆盖美国、欧洲、日本等多个宠物市场发达的国家和地区，这些地区的市场销售渠道主要被国际知名专业宠物产品连锁店和国际大型连锁零售商所垄断。经过十多年的发展，公司已经与宠物行业市场主

要销售企业建立了良好的合作关系，例如 Walmart、PetSmart、Petco、Pets at Home 等专业宠物产品连锁店或国际大型连锁零售商。境外这些大型客户对生产商的质量控制、生产交期、安全生产、产品环保性、员工劳动保护等综合资质要求高。国际知名客户在选择供应商时具有一套严格的资质认定标准，对供应商的认证流程复杂、认证成本较高，故一经认证合格，双方通常会保持长期稳定的合作关系。因此，公司客户的粘性较高、客户相对较为稳定。

4) 全球化的研、产、销布局体系

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。此外，公司由美国、上海、香港子公司分别负责海外营销、品牌运营和转口贸易，形成了针对国内外市场的相对完整的销售体系。另一方面，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。

6、公司研发费用高于行业平均的原因是什么？

	<p>公司作为一家高新技术企业，为能够充分洞察和理解宠物行业的消费需求变化，在上海、美国分别设立设计研发中心和前沿研究小组。自公司成立以来，始终将研发作为企业发展的基础，并建立了相应的制度体系来保障持续创新： 1) 完善的研发管理制度。公司制定了内部研发流程制度，规范公司的相关研发活动，对公司的研发项目实施制度化管理和考核，确保公司新产品研发活动能够有序开展，并且能够实际有效地形成新产品和新工艺，从而保持公司产品的市场竞争力。 2) 研发创新激励。为激励研发人员的积极性和创造性，不断推动创新和产品开发，公司实施了研发创新激励机制，并制定和推行研发成果奖励办法，对成功研制新产品的人员予以奖励。</p> <p>公司研发费用率高于同行业可比上市公司，主要系公司主营产品中宠物牵引用具产品市场需求变化较快，为满足终端消费者的需求并保持市场竞争力，公司需要不断保持新产品的研发投入。</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>