

证券代码：001206

证券简称：依依股份

## 天津市依依卫生用品股份有限公司

### 2023年4月11日-4月12日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	中金公司 林千叶 中金公司 惠普 中金公司 张宇茜 中金公司 单妍 聚鸣投资 王宇俊 建信信托 孙海梦 鞍钢投资 张俸久 华安证券 王洪岩
时间	2023年4月11日-4月12日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室（线上、线下会议方式进行）
上市公司参与人员姓名	董事长兼总经理高福忠 董事会秘书兼财务总监周丽娜 证券事务专员刘璐 证券事务专员杨一木

投资者关系活动主要内容介绍

2023年4月11日-4月12日，公司参会人员通过现场调研和线上会议的方式与投资者进行了交流，本次会议纪要如下：

一、介绍公司情况

二、问答交流环节

**Q1：公司未来三到五年的战略规划。**

答：公司在宠物卫生用品领域深耕多年，以“做宠物卫生护理用品的引领者”作为公司的发展使命，以“致力于打造完美宠物卫生护理用品”作为公司的发展愿景，通过紧跟市场发展趋势，把握客户需求变化，不断提升规模化生产供应能力及产品品质，致力于打造从产品研发、生产到销售的全产业链企业，为宠物用品市场提供更优质的一次性卫生护理用品。未来，公司将继续完善募投项目的建设和实施，进一步释放产能，增强公司的产品供给保障能力，提升收入水平和盈利能力。积极引进现代人工智能技术，不断提升各生产、仓储、物流、销售等环节的数字化、网络化、自动化、智能化生产水平，引导宠物制造业不断由中低端向中高端迈进，通过创新动能，全方位降低人工成本，通过智能制造升级产业模式，助力公司降本增效。对于国际市场，公司将巩固和扩大原有客户资源所对应的市场份额，积极开发新的国际市场范围及客户资源，不断扩大公司的国际市场销售规模。对于国内市场，公司将顺应宠物市场的发展趋势，进一步开拓国内市场，借助公司产能扩大的机会，增强国内市场的供应保障能力；整合国内销售资源与营销渠道，提高国内市场份额；参与设立投资产业基金，把握宠物行业并购整合机会，为公司储备和培育新的战略发展项目，携手业内优质企业共同打造国内宠物行业生态。

**Q2：公司未来国内市场的发展前景如何？**

答：国内宠物用品目前仍处于初期阶段，主要是与国外养宠习惯有较大差异，另外国内针对文明养宠的相关法律、法规制度还不太完善，环保意识也有待提高，宠物一次性卫生用品在国内需求增长较慢。目前公司受邀作为第一起草人参加制定宠物垫的行业标准，对行业发展将起到推动作用。据《2022年中国宠物行业白皮书》发布的数据可知，2022年我国饲养犬猫的人群数量达到7,043万人，较2021年增加2.91%，2022年城镇宠物（犬猫）消费市场规模为2,706亿元，较2021年增长8.7%。中信建投的研报指出，中国宠物经济发展处于高景气度。随着宠物消费恩格尔系数不断下降，宠物消费升级趋势上升，未来宠物诊疗、宠物用品、宠物营养保健、宠物服务等消费占比有望持续上升。公司相信未来国内市场的发展潜力较大。

**Q3：如果汇率发生变化，如何调价？**

答：公司具备完善的调价机制，当原材料的价格或汇率出现持续波动而影响某一方利益时，客户或者公司会启动价格协商。

**Q4：公司在国际上的竞争对手有哪些，以及公司的竞争壁垒是什么？**

答：美国、欧洲及日本等发达国家宠物卫生用品销售渠道分为线下和线上渠道，其中线下渠道主要有四类：第一类，大型商超的宠物用品区域，例如 Walmart、Target、Walgreens；第二类，宠物用品连锁超市，例如 PetSmart, Pets at home；第三类，中等规模的社区店、折扣店和便利店等，例如 Family Dollar, Dollar Tree；第四类，宠物用品专卖店，这类专卖店有一家店或者几家店的规模。线上渠道主要有三类，第一类，综合电商平台的宠物用品类的销售，例如亚马逊，第二类，垂直电商的宠物专门店，例如 Chewy；第三类，线下大型商超的线上商店，例如沃尔玛的 jet.com 等。除上述渠道商外，还有宠物用品品牌批发商，例如：日本 JAPPELL、日本 ITO，这些宠物品牌批发商亦有自己品牌的宠物用品，其所批发的宠物用品均通过上述线上和线下两类渠道销售到最终消费者手中。上述公司不直接参与生产，故不属于公司的海外竞争对手。参考同行业上市公司披露的主要海外竞争对手情况，如金佰利（中国）有限公司（总部位于美国）、大王（南通）生活用品有限公司（总部位于日本）、上海尤妮佳有限公司（总部位于日本）等，主营业务均集中于个人一次性卫生护理用品的生产销售，属于不同的细分赛道，对公司主营业务影响较小。

公司的竞争壁垒主要体现在稳定的客户资源、规模化生产能力、优秀的产品研发设计能力、高品质的产品保障、精细化管理等方面。

**Q5：主要原材料的占比情况如何？**

答：公司生产所需要的主要原材料为绒毛浆、高分子、卫生纸、无纺布、流延膜，占总成本比例为 80%左右。其中绒毛浆占比 20%-23%，其余原材料成本占比均为 15%-16%。

**Q6：公司原材料的采购储备时间为多久？**

答：公司的生产模式为“以销定产”，库存储备基本在 1-2 个月左右。同时，公司利用长期与上游供应商的合作优势，强化对主要材料的价格预测，调整库存结构，把握市场采购节奏，适当储备原材料等措施以应对原材料价格波动可能造成的风险。

**Q7：设备的供应商是哪里的？**

答：尿垫设备都是国内采购的，产地泉州。由于公司进入宠物用品行业较早，而当时国产设备各方面技术相对还不是很完善，公司在生产的同时对设备参数、性能等技术问题进行探索与研发，目前公司的尿垫设备基本以定

	<p>制化设备为主，设备性能及生产速度等具备一定的优势。</p> <p><b>Q8：公司对自有品牌发展的规划如何？</b></p> <p>答：公司会对自有品牌进行全渠道布局，通过线上电商平台、线下经销商模式以及与宠物品牌运营商合作，共同开发联名产品等等。</p> <p><b>Q9：了解到贵公司成立的产业基金除了宠物领域以外也投向养老赛道，请问当时是出于什么考虑选择了养老赛道？</b></p> <p>答：公司经营的主要产品包括宠物卫生护理用品和个人卫生护理用品。其中，个人卫生护理用品包括老人、婴儿护理垫以及成人纸尿裤、卫生巾等。公司选择养老赛道是基于公司的产品当中有一部分是老人用的护理垫。面对我国老龄化的现实需求，养老产业是一个万亿的蓝海市场，未来发展的空间十分巨大。我们也将积极筹划，根据我国老龄化所展现出的消费特征和消费需求，努力提升老年人卫生护理用品的质量和舒适度，打造公司新的业绩增长点。</p>
附件清单	无
日期	2023年4月12日