

证券代码：001222

证券简称：源飞宠物

# 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：2023-004

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 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（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2022年度业绩说明会的全体投资者
时间	2023年04月25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	董事长 庄明允先生 财务总监 王黎莉女士 董事会秘书 陈群先生 独立董事 徐和东先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司股价开盘后一直持续下跌，公司是否有回购计划</b></p> <p>答：您好！由于规则要求，公司流通股的比例至少要达到25%，目前公司的流通股比例为25.01%，不符合回购条件。二级市场股价变化有很多影响因素，我们更加注重公司的稳健发展，为投资者创造长期回报；公司如有股份回购计划，将会及时通过指定平台履行信息披露义务，敬请关注！</p> <p><b>2. 国内市场随着老龄化到来，相比国外市场，增量空间巨大，</b></p>

**公司是否应该考虑努力开拓国内市场，提升占有率**

答:您好!随着国内市场需求增长,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。公司在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。感谢您的关注!

**3. 公司在同行业内的竞争力怎么样**

答:您好!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。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。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。公司现在进一步优化全球化布局,同时加大国内市场的拓展力度。5) 构建宠物用品和食品的产品品类全覆盖。感谢您的关注!

**4. 请问庄总, 公司一季度显示营收和利润大幅下降, 具体原因有哪些?**

答:您好!公司一季度营收和利润大幅下降的原因主要是:1) 由于美国持续加息,海外市场需求收缩,采购疲软;2) 2022年,客户由于对运输等各方面原因的综合考量加大了备货力度,导致2022年第一季度订单量较往年有大幅度增加;2023年,全球秩序逐步恢复正常,客户对于运输时间及其他因素的可控性增强,订单节奏趋缓。感谢您的关注!

**5. 从目前数据看, 贵公司营收在下降, 增收增利的措施是否有, 今年与去年相比预期是增加还是减少**

答:您好!针对一季度的业绩问题,管理层经过充分讨论和沟通之后制定了一些计划:在去库存的压力下面,我们重点加大推出新品,努力推进宠物产品全覆盖的战略。1) 宠物零食方面。在鸡肉产品方面,尤其是混合肉制品,现在已经成功推出更多新品,未来会成为一个新增长点。宠物零食随着新品推出和未来的市场推

广，今年预计会实现增长。2) 宠物用品方面。尤其是加大宠物玩具的新品开发力度，新开发的耐咬类型的玩具已经在展会上得到了欧美客户的热烈欢迎，未来玩具也会成为今年的一个新增长点。在2023年一季度，我们的注塑玩具实现了增长，未来我们在其他的玩具品类上也会有进一步的增长。在其他用品部分，我们会拓展人宠互动产品，并不断丰富产品品类，这也将成为公司新的增长点。

3) 在外销以外，公司的内销布局也在推进中。公司成立了两家新的公司来推进国内市场的规划，内销布局取得了较大的进展，也将是未来重要的新增长点。感谢您的关注！

**6. 中美贸易摩擦增加征关税，是否对公司产生影响？**

答:您好！由于公司的全球化的研、产、销布局体系，中美贸易摩擦导致的加征关税对公司的影响较小。感谢您的关注！

**7. 各位领导好，我是申万宏源证券的分析师张海涛。请问一下公司目前主要客户的订单表现如何？以及2022年宠物牵引用具毛利率大幅提升的主要原因？谢谢**

答:您好！公司的宠物零食的订单情况已经好转，宠物牵引用具的订单情况在逐步好转。同时，公司在玩具及其他用品上的订单情况也取得了一些进展。2022年宠物牵引用具毛利率较高的原因主要系公司优化产品结构，高附加值的高档产品销售比例上升，高档产品通常在用料、设计和质量要求上具有较高的标准，相对于其他普通牵引用具，该产品单价较高，毛利率也相对较高。感谢您的关注！

**8. 请问公司目前订单情况是否有所好转？下游零售商去库进度如何？**

答:您好！目前，宠物零食的去库存已经接近尾声。公司的宠物零食的订单情况已经好转，宠物牵引用具的订单情况在逐步好转。同时，公司在玩具及其他用品上的订单情况也取得了一些进展。感谢您的关注！

**9. 领导您好，公司在牵引用具领域具备什么优势？**

答:您好！公司在宠物牵引用具领域，我们有三方面的优

势，1) 在品类上面的设计和产品加工质量的优势；2) 我们已经形成了宠物牵引用具的规模优势；3) 产品畅销欧美市场，获得优质客户的认可。感谢您的关注！

**10. 4. 5月份，订单数据上是否有改善迹象**

答:您好！根据目前的情况来看，公司的订单情况有改善迹象。感谢您的关注！

**11. 请问公司自主生产的产品有那些？**

答:您好！宠物零食以自主生产为主，宠物牵引用具以自主生产和外协加工相结合。感谢您的关注！

**12. 宠物零食的现有销售情况？占主营业务比例大概多少？**

答：您好！截至2022年度末，宠物零食营业收入为381,823,201.55元，是公司的主要产品，占公司2022年度总营业收入约40%。公司2022年年度报告已发布在巨潮资讯网，业务情况可关注公司披露的定期报告。感谢您的关注！

**13. 请问公司是如何选择供应商的？目前合作的供应商有哪些？**

答:您好！公司制定了严格的合格供应商准入制度，对供应商的经营资质、生产规模、技术水平、产品性能、合格率及交货稳定性等各方面有较高的要求。公司跟供应商合作稳定。感谢您的关注！

**14. 公司目前的国内合作客户有那些？是否有开拓国内市场的计划？**

答:您好！公司已经成立了两家新的公司来推进国内市场的拓展计划，未来在内销市场会进一步加大布局力度，如有新的进展会及时披露。感谢您的关注！

**15. 近期经济周期调整产生的消费降级，是否对公司的库存有影响？**

答:您好! 公司生产组织模式是以销定产, 近期经济周期调整产生的消费降级对公司的库存没有影响。感谢您的关注!

**16. 可以分享一下公司未来的业绩增长点吗?**

答:您好! 公司业绩增长点主要表现在以下几个方面, 1) 国内市场的拓展。我们会加大内销的力度, 尤其是线上的内销; 2) 拓展零食的新品类, 加大宠物零食新品(尤其是鸡肉及混合肉产品)的研发和推广力度; 3) 在玩具品类上, 我们也在进行新品(尤其是新材料产品)拓展; 4) 在其他用品上面, 我们会进一步拓展产品线, 往宠物产品全覆盖的方向发展。感谢您的关注!

**17. 公司平时是如何把控产品质量的呢?**

答:您好! 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。感谢您的关注!

**18. 请问公司未来的资本开支计划是怎么样的呢?**

答:您好! 目前, 公司以积极推进募投项目的有序进展为主, 未来若有重大投资计划将及时在指定平台披露。感谢您的关注!

**19. 领导们好, 可以介绍一下公司未来两年的战略发展规划吗?**

答:您好! 公司未来两年的战略发展规划, 1) 加大国内市场的推广力度和布局, 不断加强线上线下相结合的销售渠道建设; 2) 继续完善全球化的研、产、销布局体系; 3) 构建宠物用品和食品的产品品类全覆盖, 纵向贯穿产、销、研等环节, 打造成一家在全球宠物行业具有一定影响力的优质企业。感谢您的关注!

**20. 我们关注到公司22年年报中前五大客户销售额占比下降,**

	<p><b>下降金额与营收下降金额匹配，请问公司是否存在重要客户流失的问题？</b></p> <p>答:您好！公司前五大客户销售额占比下降主要是因为客户去库存以及产品结构的调整导致的，公司不存在重要客户流失的问题。感谢您的关注！</p> <p><b>21. 请问公司未来国内市场计划如何拓展？是否有明确的方案及进展？</b></p> <p>答:您好！随着国内市场需求增长，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。公司已经成立了两家新的公司来推进国内市场的拓展计划，未来在内销市场会进一步加大布局力度，如有新的进展会及时披露。感谢您的关注！</p> <p><b>22. 公司是否考虑在国内大平台，添猫，京栋，抖音，把产品推广出去。</b></p> <p>答:您好！公司已经在天猫、京东上实现销售，未来还会在更多的电商平台上推广产品。感谢您的关注！</p> <p><b>23. 公司将如何维护中小投资者利益？</b></p> <p>答:您好！公司致力于以良好的经营业绩回馈广大投资者，坚持做好各项生产经营工作，努力为股东创造更大价值。感谢您的关注！</p> <p><b>24. 各位领导好，请问 2022年宠物牵引用具产品均价是否下滑，若下滑，请问下滑的原因，及后续展望。谢谢。</b></p> <p>答:您好！公司2022年宠物牵引用具均价没有下滑。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月25日