

证券代码：301335

证券简称：天元宠物

杭州天元宠物用品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <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	广发证券：李悦瑜；杭州金投资产管理有限公司：詹倩
时间	2024年2月26日
地点	杭州天元宠物用品股份有限公司鸿旺园区9号1楼会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁：田金明 证券事务代表：洪寒琼
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观样品间 二、介绍公司情况 三、投资者问答环节 1、海外宠物行业当前的发展趋势 答：根据 Euromonitor，2022 年全球宠物商品市场（不含服务类）零售规模为 1,711 亿美元，其中，全球宠物用品零售规模 477 亿美元，保持稳定增长。伴随宠物主对宠物情感等方面关注度提升，宠物用品行业将持续增长。

美国是全球最大以及最成熟的宠物消费市场，美国宠物产品协会（APPA）数据显示，2022年，美国约66%的家庭拥有至少一只宠物。2022年美国宠物行业总支出超过了1,368亿美元，相比2021年1,236亿美元增长了10.8%。从产品细分领域来看，2022年美国宠物市场宠物用品、活体和宠物非处方药这一类目合计市场规模为315亿美元，占总销售额23%，与2021年298亿美元相比增长5.7%。美国宠物行业起步较早，经过百余年的发展已经相当成熟，宠物相关产品销售渠道包括以PetSmart和Petco为代表的宠物产品专营店，美国沃尔玛等大卖场、连锁超市以及亚马逊、Chewy等在线网站。

欧洲是全球第二大宠物消费市场，根据FEDIAF（欧洲宠物食品工业联合会）发布的数据，欧洲市场2022年宠物消费达536亿欧元，其中宠物用品和服务市场规模为245亿欧元。猫和狗是饲养数量最多的宠物，欧洲宠物猫数量12,716.10万只，宠物狗数量10,434.80万只，其中俄罗斯、德国、法国是欧洲饲养猫数量前三的国家，俄罗斯、英国、德国则是欧洲饲养狗数量前三的国家。欧洲市场主要通过传统的宠物零售商店、园艺超市以及一些综合超市和折扣商店进行宠物用品的销售。近几年，线上和移动端的销售亦取得了快速的发展。不同渠道的零售商会选择不同的产品范围和产品定位。传统超市和折扣店会选择典型的中低端和较高销量的宠物用品，专业的宠物零售店则会提供包括食品、窝垫、猫爬架、玩具、清洁用品等全品类宠物产品。

2、公司竞争对手有哪些？

答：公司在宠物用品领域的竞争企业主要包括两类，一类为单品类宠物用品企业，例如以猫爬架为主要产品的台州华茂工艺品股份有限公司、天津庆泉宠物用品股份有限公司，以宠物尿垫为主要产品的依依股份、悠派科技；另一类为综合型宠物用品企业，例如宁波新禾休闲用品有限公司、温州源飞宠物玩具制品股份有限公司、杭州华元宠物用品有限公司及江苏中恒宠物用品股份有限公司等。

3、公司的具备哪些竞争优势？

答：公司作为国内较早进入宠物产业的行业先行企业，依托于国内

宠物用品产业链与国际宠物食品供应链的比较优势，经过近二十年的探索、创新、积累，已在优质客户资源、供应链管理体系、多品类产品开发、用品食品协同销售等方面建立了持续竞争优势，形成了公司的核心竞争力。

（1）行业先发优势与客户资源优势

国内宠物行业在上世纪九十年代尚处于起步阶段，自 2010 年左右才迎来快速发展。公司创业团队于 1998 年便开始从事宠物行业，创业初期以宠物窝垫与猫爬架为主要产品，率先进入国际宠物市场；随着市场覆盖、客户数量、团队规模及开发能力的积累与提升，公司逐步涵盖宠物玩具、宠物服饰、宠物日用品、电子产品及宠物食品等多品类宠物产品，并不断开发推出样式新颖、功能实用、安全可靠、质量优良的系列新品，建立了可全面、持续满足客户一站式采购需求的产品开发供应体系。

2009 年以来，公司多次获得中国制造网授予的“认证供应商”证书与阿里巴巴授予的“金品诚企”证书，并于 2011 年被中国出入境检验检疫协会宠物食品用品检验检疫分会授予“中国宠物产业优秀企业”，2018 年被浙江省宠物用品行业协会授予“行业引领奖”。

公司自设立以来始终聚焦宠物产业，经过长期、广泛的客户开发与合作服务，逐步积累了具有行业先发优势、覆盖全球宠物市场的优质客户资源。公司合作客户广泛分布于欧洲、北美、大洋洲等主要发达地区，其中包括多家国际知名的大型连锁综合商超、专业宠物产品连锁企业及电商企业。

（2）供应链管理及品质管控的优势

宠物用品具有品类众多、款式多样、标准化程度较低的特点，客户订单普遍呈现产品货号较多、采购频次较高的特征，在可靠性、及时性、多样性等方面对供应商的生产组织供应能力提出了较大挑战。公司在发展过程中持续加强供应链管理体系的建设完善，经过多年的探索积累，逐步形成了高效、可靠的多品类产品供应链管理体系，满足了客户一站式、多频次的选购需求；并通过建立基于严格遴选、过程检查、持续考

核的供应商准入与管理体系，保障众多品类宠物用品的可靠、稳定、及时供应。

(3) 多品类产品快速响应开发优势

针对销售宠物用品的综合零售商超、专业连锁企业及线上电商企业等下游客户普遍倾向于进行一站式、多频次、多品类的产品采购，公司逐步建立了基本覆盖全品类宠物用品的设计开发能力，注重从新功能、新主题、新材料、新品类等方面进行产品开发与设计转化，以此实现对客户需求、市场动向的快速响应。经过近二十年的发展积累，公司逐步建立了一支覆盖品类广、市场响应快的产品开发团队。公司产品中心将产品开发分为宠物窝垫、爬架、玩具、服饰、牵引、清洁、电子、套装及其他等九大产品类别，基本实现了对各类宠物用品的全面覆盖。

此外，公司注重设计开发成果的知识产权保护。截至 2023 年 6 月 30 日，公司取得了图像软件、电子产品软件相关软件著作权 17 项，授权专利 280 项。其中，专利产品涉及猫爬架、窝垫、玩具、服饰、饮食用品、日用品、电子用品等多类宠物用品。

(4) 产业区位配套与运营体系优势

1) 完善、丰富的区位配套

公司地处浙江省杭州市，借助于浙江省小商品生产集聚地的区位优势，将核心业务聚焦于产品开发、客户服务等高附加值环节，通过建立开放式、严要求的外协供应商合作配套体系，采取自主生产与外协配套相结合的产品生产组织方式，实现了对国内外下游客户多样化、一站式采购需求的快速响应与持续服务，发挥了产业链核心企业在市场开拓、产品开发及资源整合等方面的引领带动作用。

同时，随着国内宠物产业的快速、蓬勃发展，以及电子商务、移动互联网等信息技术的应用普及，线上销售已逐步成为我国宠物产品的主要销售与推广渠道。公司所在地杭州市的电子商务产业配套发达、人才储备丰富、创新创业活跃，是公司面向国内外市场发展线上销售业务、组建电商运营团队的重要区位配套优势。

2) 专业、专注的运营体系

公司以薛元潮先生为核心的创业团队自 1998 年开始就专注于宠物行业，逐步积累与组建了丰富、专业的行业经验和管理体系。在销售服务领域，公司面向国际与国内分别建立了国际与国内专业业务团队，国际团队进一步分区域进行市场开拓与客户服务，并组建了跨境电商销售子部门，国内团队则重点发展与运营线上电商业务。在产品供应领域，公司供应链中心负责内外部生产的分工协调、原辅材料与外协成品的采购管理、供应商的甄选考核以及产品的入库保管与出库发货等工作，各部门紧密协作，确保公司供应链体系的高效、顺畅运行，保障多品类产品的有效供应。

3) 用品、食品的协同销售

鉴于国内宠物用品消费处于起步阶段，宠物消费以粮食产品为主，公司对境内业务采取了以食品带动用品拓展国内线上与线下渠道、促进宠物食品与宠物用品协同销售的发展策略。公司以授权合作销售国际知名宠物粮食品牌产品为先导，逐步与冠军公司、雀巢、玛氏等国际知名宠物食品公司建立紧密的合作关系。主要通过跨境进口、一般贸易渠道进口等方式，面向境内市场销售国际知名宠粮品牌产品，建立并巩固公司境内线上与线下销售渠道。

4、23 年公司分业务板块经营情况回顾？

答：2023 年 1-6 月份，宠物窝垫实现营业收入 113,820,926.92 元，较上年同期下降 21.06%，毛利率 22.04%，较上年同期增长 1.28%；猫爬架实现营业收入 168,390,770.95 元，较上年同期下降 1.74%，毛利率 22.30%，较上年同期增长 1.70%；宠物玩具实现营业收入 128,524,678.71 元，较上年同期减少 20.10%，毛利率 23.10%，较上年同期增长 1.93%；宠物食品实现营业收入 393,249,107.35 元，较上年同期增加 100.12%，毛利率 9.03%，较上年同期下降 3.35%；其他用品实现营业收入 192,774,668.98 元，较上年同期增长 8.77%，毛利率 18.56%，较上年同期上涨 1.53%；其他业务营业收入 6,443,972.67 元，较上年同期减少 47.11%，毛利率 27.85%，较上年同期下降 12.84%。

5、公司股权激励情况

	<p>答：为了进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心员工的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司制定了限制性股票激励计划。激励计划拟授予的限制性股票数量合计不超过 3 15.00 万股。首次授予部分限制性股票的授予价格为每股 9.44 元。本次激励计划的首次授予限制性股票的激励对象不超过 54 人，被激励对象主体主要包括公司的核心骨干员工，部分董事、部分高级管理人员，不包括独立董事、监事、单独或合计持有上市公司 5%以上股份的股东、上市公司实际控制人及其配偶、父母、子女。</p> <p>目前，《2024 年限制性股票激励计划（草案）及其摘要》等议案已经公司第三届董事会第十六次会议审议通过，尚须提交公司股东大会审议。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 2 月 26 日