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7日投资者关系活动记录表

编号: 2023-004

投资者关系活动类别	□特定对象调研	口分析师会议
	□媒体采访	☑ 业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	□其他
参与单位 名称及人 员姓名	投资者网上提问	
时间	2023年4月7日(周五)下午15:00-17:00	
地点	公司通过全景网"投资者关系互动平台"(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会	
上市公司 参与人员 姓名	1、董事长兼总经理高福忠先生	
	2、董事、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士	
	3、独立董事阎鹏先生	
	4、保荐代表人梁立群女士	
	投资者提出的问题及公司回复情况	
投资者关	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复:	
系活动主	Q1: 公司自有品牌销售渠道有哪些?	
要内容介	答:您好,公司对自有品牌进行了全渠道布局,线上电商平台、线下经销	
绍	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。感谢您的关注!	
	Q2: 公司目前的市占率是第一吗?	

答:您好,2020年-2022年,公司以宠物垫、宠物尿裤为主的宠物一次性卫生护理用品出口额占国内海关同类产品出口额的比例分别为36.33%、37.00%、38.13%,近几年已达到出口市场规模的三分之一以上,市场占有率水平较高,且呈现稳定增长态势,市场地位较为稳固,市场占有率排名领先。感谢您的关注!

Q3: 公司开拓海外客户的途径有哪些?

答:您好,公司开拓海外客户主要有三种方式: (1)竞标,通过招投标的方式开拓新客户; (2)通过参加国内外大型专业宠物展会挖掘新客户; (3)老客户介绍。随着全球经济活动逐渐复苏,公司将积极参加国内外展会,加快新客户的拓展。感谢您的关注!

Q4:2022 年公司原材料价格涨幅多少?对于今年原材料价格趋势怎么判断?

答:您好,公司的主要原材料为绒毛浆、高分子、卫生纸、无纺布、流延膜。其中绒毛浆占比 20%-23%,其余原材料成本占比均为 15%-16%。公司 2022 年生产所需主要原材料采购价格均大幅上涨,例如绒毛浆采购价格年末较年初上涨 40%以上,卫生纸采购价格上涨 20%左右。目前来看,随着大宗商品呈现下降趋势,原材料价格将相应开始回落,预计产品毛利率将得到显著修复与提升。公司与客户定价的方式为成本加成,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。感谢您的关注!

O5: 公司成立了不少产业基金,这个方面有什么具体规划?

答:您好,公司与方圆金鼎及其他有限合伙人约定共同投资设立的共青城金鲲股权投资合伙企业(有限合伙)主要投向宠物、养老等产业领域;与上海乔贝投资管理合伙企业(有限合伙)及其他有限合伙人共同出资设立菏泽开发区乔贝瑞博股权投资合伙企业(有限合伙),主要投向宠物疫苗领域。成立产业基金是基于围绕公司主业,拓展宠物、养老等细分赛道,通过合作挖掘新的业绩增长点。感谢您的关注!

Q6: 我们不需要堂而皇之的回复,只想看到公司付出行动,在股价低迷的时候回购股票,给投资者一个满意的答复。

答:您好,公司一定会努力做好经营,以良好的业绩来回报广大投资者。 2022年公司实现营业收入 1,516,338,244.32元,同比增长 15.75%;实现归属于 上市公司股东的净利润 150,545,118.06元,同比增长 31.96%,营收利润双增长。 感谢您的支持!

07: 公司的研发费用增长比较快,主要投向哪些地方?

答:您好,公司的研发主要为产品研发和设备研发两个方面。产品研发方向朝着环保、健康化为主,目前在研的有抗螨抑菌可降解一次性宠物尿垫、尿裤,超柔透气型失禁宠物尿垫等。设备研发方向主要是围绕提升产线效能、自动化升级。感谢您的关注!

Q8: 现如今是数字经济时代,跟踪宏微观数据、行业高频数据、公司生产数据、产品经营数据,可以通过数据分析、行业分析优化生产经营,提高公司运营效率,公司有无建立自己的数据库?

答:您好,公司积极引领产业创新,全面落实宠物制造业的数字化转型。公司建立了数据库对行业数据做跟踪分析,已实现经营决策的科学化。同时我们在生产经营方面也在进行数据化管理转型,子公司河北依依科技发展有限公司是一个全新数字化、智能化、网络化的"宠物卫生护理产业基地",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,最大限度助力公司降本增效,本年度完成了智能仓储的调试、验收。感谢关注依依股份!

Q9: 今年有什么新的赢利点?

答:您好,公司一直致力于提升盈利水平,将立足于战略规划,从多个方面提升盈利能力。(1)持续根据市场需求进行产品功能的研发与品质的提升,提升产品盈利能力;(2)不断优化产品结构,提升毛利率较高的宠物一次性卫生用品占比;(3)通过提升智能化、自动化水平实现降本增效,将核心产品单位成本稳定在较低水平;(4)将着力打造自有品牌,建立自有品牌矩阵,提升利润水平。感谢您的关注!

Q10: 高董您好,请问公司未来在养老产业有什么布局吗?

答:您好,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。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,努力提升老年人的卫生护理质量和舒适度,打造公司新的业绩增长点。同时,为推进公司战略布局,更好的拓宽投融资渠道,整合产业资源,公司与专业投资机构共同投资设立共青城金鲲股权投资合伙企业(有限合伙),该产业基金重点关注宠物、养老等消费领域。感谢您的关注!

Q11: 从年报数据来看,公司境外收入占比提升,请问公司有开拓国内市场的计划吗?

答:您好!随着国内养宠热潮的兴起,国内城镇养宠家庭比例的不断提升,国内宠物消费市场不断扩大,宠物卫生护理用品的市场规模持续增长。但国内

宠物用品市场仍处于初期阶段,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、法规还不太完善,环保意识也有待提高,成长空间 较大。

目前公司计划进一步开拓国内市场,借助公司产能释放和生产端的优势,不断完善自有品牌的建设,增强国内市场的供应保障能力,进一步整合国内销售资源与营销渠道,提高公司产品的国内市场份额;同时充分利用各种资源优势,及时把握国内宠物行业的并购整合机会,储备和培育新的战略发展项目,为公司创造新的业绩增长点。感谢您的关注!

O12: 公司的股价较为低迷,请问有什么措施提升投资者信心吗?

答:您好!股票价格走势受到的影响因素较多,在内外部大环境影响下宠物经济板块各只股票表现不尽相同,但大致走势基本趋同。公司一贯秉承健康稳定的发展原则,稳健迈好发展的每一个步伐,为公司、为股东、为社会创造更多的高质量的价值与回报是我们的一致目标。公司管理层在未来会持续做好公司经营管理,一方面在巩固海外市场的同时,积极开拓国内市场,另一方面加快推进自有品牌,提升盈利能力,努力保持公司良好的资产质量和公司业绩的稳步增长,不断增强盈利能力,提升内在投资价值。感谢您的关注!

Q13: 在复杂多变的宏观环境下,公司实现营收净利双增长的原因是什么?

答:您好,2022年在全球主要经济体经济增速下滑,上半年国内物流成本 急剧攀升,全年多种原材料采购价格大幅上涨并且持续在高位的背景下,公司 业绩依然取得高增长主要得益于公司所处的赛道依然保持增长;其次募投宠物 尿垫、尿裤项目基本建设完成,产能迅速扩张,增强公司产品供给保障能力, 提升收入规模;再次,凭借自身渠道、客户、产品研发、质量管理、规模化生 产等方面的综合优势不断拓展新客户,现有客户订单稳定增长,新拓客户陆续 放量;最后,公司积极应对国内物流成本上升及原材料价格大幅上涨,通过与 客户协商提价、优化产品结构以及降本增效等有力措施实现利润增长。感谢您 的关注!

Q14: 股票为何一点不涨价,还使劲掉呢?

答:您好,2022年公司报告期内,公司实现营业收入1,516,338,244.32元,同比增长15.75%;实现归属于上市公司股东的净利润150,545,118.06元,同比增长31.96%,实现营收利润双增长。二级市场股价受到多方面因素影响,我们会持续做好督导工作,促进企业持续健康快速地发展。感谢您的关注!

Q15: 领导, 您好! 我来自大决策。贵司在宠物经济这块的营收占比如何?

答: 您好,根据 Common Thread 数据显示,2022 年,全球宠物行业规模达到2,610 亿美元(2021 年为2,320 亿美元),同比增长12.50%;美国宠物用品协会(APPA)数据,2022 年美国宠物市场行业总销售额超过1,368 亿美元,同比增长10.80%。公司2022 年度宠物一次性卫生护理用品实现营业收入14.45 亿元,同比增长16.31%,营收占比为95.29%。感谢您的关注!

Q16: 你好,依依股份上市以来,公司业绩连年增长,公司股价却跌跌不休,请问公司在维护股价方面做了哪些工作?公司有没有考虑回购股票注销以维护股价?

答:您好,二级市场股价表现除受公司基本面影响外,还受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境等多方面因素影响。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。同时上市以来公司多次实行分红及资本公积金转增股本方案,积极回报股东。未来,我们也将持续开展投资者交流互动,向市场传递公司的投资价值。谢谢您的关注!

附件清单

无

日期

2023年4月7日