

佩蒂动物营养科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR2023-007

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
参与单位名称及人员姓名（根据参会单位拼音排序）	PHOENIXTREE CAPITAL：黄昱菡 安信证券股份有限公司：王朔、夏心怡、周雅迪 百嘉基金管理有限公司：杨钰其 北京金百镨投资管理有限公司：刘新、刘晓爽 北京源乐晟资产管理有限公司：卢奕璇 财通证券股份有限公司：王宇璇 承珞(上海)投资管理中心(有限合伙)：白召然 大家资产管理有限责任公司：胡筱 东北证券股份有限公司：胡嘉祥 东方财富证券股份有限公司：朱张元 东方证券股份有限公司：肖嘉颖 东海证券股份有限公司：陈涛 东吴证券股份有限公司：陈伯铭、滕越 东兴证券股份有限公司：程诗月 方正证券股份有限公司：冯永坤 高盛（中国）证券：戴晔、赵希扬 工银国际控股有限公司：吴亚雯 光大证券股份有限公司：董博文、聂博雅 广发证券股份有限公司：周舒玥 国海证券股份有限公司：熊子兴、王思言 国金证券股份有限公司：尹新悦、孟灿 国联人寿保险股份有限公司：王承 国联证券股份有限公司：赵宇、孙凌波 国泰君安证券股份有限公司：李晓渊

国信证券股份有限公司：李瑞楠
海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)：解睿
海通创新证券投资有限公司：刘杰
颢科私募基金管理(上海)有限责任公司：辛唐微、卢鑫
鸿运私募基金管理(海南)有限公司：张丽青
华安证券股份有限公司：刘京松
华宝信托有限责任公司：何两
华创证券有限责任公司：陈鹏、张皓月
华福证券有限责任公司：杜采玲
华富基金管理有限公司：高靖瑜
华泰证券股份有限公司：熊承慧、季珂、施琪
华西证券股份有限公司：朱家慧
汇丰前海证券有限责任公司：沙弋惠、李嘉悦
建信保险资产管理有限公司：张旭菁
玖兆康乾投资管理有限公司：赵振新
开源证券股份有限公司：尤奕新
路博迈基金管理(中国)有限公司：吴瑾
诺安基金管理有限公司：王晴
浦银安盛基金管理有限公司：王爽
前海再保险股份有限公司：陈泓君
瑞银证券有限责任公司：江娜、胡佳忆
上海白溪私募基金管理有限公司：赵培
上海禅龙资产管理有限公司：杨博显
上海国际信托有限公司：吴杏
上海贺腾资产管理有限公司：刘雪芹
上海恒复投资管理有限公司：陆文驰
上海嘉世私募基金管理有限公司：李其东
上海玖歌投资管理有限公司：孙健
上海宽潭私募基金管理有限公司：戎勉
上海领久私募基金管理有限公司：胡星芸
上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙)：祝海杰
上海仁布投资管理有限公司：吴齐
上海山楂树投资管理中心(有限合伙)：高腾

上海申银万国证券研究所有限公司：胡静航
上海深积资产管理有限公司：梅话雨
上海泰唯信投资管理有限公司：路晓凤
上海天猷投资管理有限公司：曹国军
上海万纳私募基金管理有限公司：杨君弈
上海兴聚投资管理有限公司：谭一苇
上海耀之资产管理中心(有限合伙)：张艺凌
上海盈象资产管理有限公司：吕宜振
上海永唐盛世资产管理有限公司：杨燕
上海涌峰投资管理有限公司：刘博
上海岳海资产管理有限公司：钱仲辉
上海证券有限责任公司：梁瑞、袁锐
上海致畅投资管理有限公司：张秋雪
上海珠池资产管理有限公司：倪澄澄
上银基金管理有限公司：蒋纯文
深圳市财富自由投资管理有限公司：李若琳
深圳市国晖投资有限公司：马进青
深圳市恒邦兆丰私募证券投资基金管理有限公司：魏海芹
深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司：汪亚
深圳市杉树资产管理有限公司：宋程程
深圳市兴亿投资管理有限公司：梁悦芹
深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司：邵仕威
首创证券股份有限公司：于那、雷雨佳
太平洋证券股份有限公司：程晓东、刘洁冰
天风证券股份有限公司：林逸丹
万和证券股份有限公司：范慧华
温州源飞宠物玩具制品股份有限公司：陈群
信达证券股份有限公司：张弛
兴证全球基金管理有限公司：范驾云、翟秀华
徐州创商汇贸易有限公司：刘楠
亚太财产保险有限公司：董丽蒙
永赢基金管理有限公司：陆凯琳
长江证券股份有限公司：范驾云、曾维朵

	招商证券股份有限公司：李秋燕 浙商证券股份有限公司：陈钊、王琪 中国国际金融股份有限公司：邹煜莹、陈潼欣、叶渭茵、樊俊豪 中国银河证券股份有限公司：谢芝优、陆思源、王恺 中航信托股份有限公司：中航信托 中泰证券股份有限公司：姚雪梅、严瑾 中信建投证券股份有限公司：王明琦、孟龙飞 中信期货有限公司：康特榛 中信证券股份有限公司：施杨、彭家乐、王聪、蔚然 中银国际证券股份有限公司：卫辛 中邮理财有限责任公司：徐华 中原证券股份有限公司：张蔓梓
时间	2023年08月30日（星期三）
地点及活动方式	通过进门财经 (www.comein.cn)线上举办
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：唐照波； 品牌副总裁：李胤； 证券事务代表：王海涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书唐照波介绍公司2023年半年度业绩情况，发言要点如下：</p> <p>上半年由于海外客户调整存货量，造成上半年订单量有所减少，公司的主要客户为品牌商，品牌商调整存货的时间延后于渠道商和零售商。下半年以来，公司核心客户的订单恢复较快，预计下半年整个海外市场的ODM订单将会持续回暖。从第二季度单季度看，订单已经有明显的改善，环比增幅明显，说明客户库存调整接近尾声或者已经触底结束，开始恢复正常的采购节奏。</p> <p>出口订单的恢复是一个渐进的过程，毛利率水平同时明显改善。另外，上半年产品结构方面，具有较高毛利率水平产品的占比不高，在一定程度上影响了上半年整体的毛利水平。下半年，随着订单总量和高毛利产品的占比上将持续回升，也会带来综合毛利率的回升。</p> <p>净利润方面，如果不考虑股权激励产生的股份支付费用，第</p>

二季度单季度处于盈利状态，也证明公司在恢复盈利能力。

上半年，国内市场实现业务收入 1.26 亿元，其中自主品牌营业收入表现较为突出，同比增加 63%，其中第一季度增长接近八成，第二季度增长超过 50%，自主品牌占国内市场业务营收规模的比重进一步提升。充分体现了公司在“一体两翼”的战略下，稳定海外 ODM 业务的同时，加大国内市场自主品牌的投入，持续做强自主品牌，进一步缩减国内市场业务的亏损幅度。另外，上半年自主品牌收入占比进一步提升，品牌代理业务的比重略有下降。

关于海外工厂的运营方面，越南工厂目前处于满产水平，新西兰主粮工厂目前处于试运营阶段，上半年产生了小几百万的营业收入，预计其主粮产线在 2024 年实现放量。柬埔寨工厂目前处于产能爬坡阶段，将是公司未来 ODM 业务和海外制造的重要基地。

二、品牌副总裁李胤介绍公司自主品牌业务情况，发言要点如下：

首先，在品牌投入的大方向上，公司将把主要精力放在纯自有品牌上。

其次，从上半年自有品牌任务的完成情况来看，我们完成了年度计划的 40%左右，超出计划表上半年的总量。我们对完成全年目标持乐观态度。

产品品类方面，在宠物零食赛道上，公司推出的鸭肉干产品已经成为了畅销大单品，这款产品的天花板很高，未来还有很大的增长空间。公司还会持续打造过千万级的单品，如鸡肉干、零食罐头等，即将推出风干零食、鸡肉胡萝卜卷、鸡肉香蕉卷等产品，然后还将有三款新西兰的产品，主打天然概念。在主粮领域，公司将继续在烘培粮、冻干粮等新型主粮领域拓展。

渠道上，除了持续在线上渠道加大投入外，公司还将继续扩大山姆会员店、线下分销等渠道。

在开展自主品牌业务的过程中，公司还将持续增加数字化系统的升级，让数字化、智能化为业务和决策赋能。

三、问答交流环节

问题 1：请问公司下半年的订单是怎么样的？是否有明确的拐点？

答：公司和主要的客户建立了较长期的合作关系，一般客户下单周期为出货前的 3 个月内。从公司半年报的数据上分析，二季度海外市场收入较一季度下降幅度有明显的收窄。根据中国海关出口数据统计，行业的出口也趋向于增长。根据客户的计划，目前客户的存货也到了相对比较正常的水平，目前公司已经收到了部分第四季度的订单。按照最近需交付的订单来看，出货量将逐月提升，预计 9 月份及往后的月份会出现较明显的拐点。

问题 2：从产品角度看，公司毛利率表现是怎么样的，从成本端来看，如何降本增效提高毛利率？

答：上半年，四大类产品畜皮咬胶、植物咬胶、营养肉质零食和主粮和湿粮的毛利率分别为 11.29%、21.09%、13.05% 和 19.03%，前三类产品出口比重大，所以毛利率出现下滑，主要是因为上半年定单量不足，造成毛利率的下降。后续随着出口量的增加，毛利率也会进一步的改善。从横向看产品结构，植物咬胶的毛利率较高，公司也将会通过持续的研发投入提升新产品的占比，改善公司的毛利率。当前公司的主要原材料成本比较稳定，有助于未来公司也会优化产品结构，提高高毛利产品的占比。在当前的市场结构下，提高毛利率的路径主要有两条，一是提高产能利用率，降低产品的边际成本，二是优化原料端、生产端和市场端的匹配。

问题 3：公司推新品的节奏是怎么样的？

答：今年自主品牌推新的力度还是很大的，爵宴的新品较多。6 月份和 8 月份已经上线了狗罐头和风干新品，果蔬系列预计十月份上线，纯风干肉干产品预计十一月份新品上线，风干粮和冻干

粮新品正在筹备中。6 月份和 8 月份已推出的新品是爵宴狗罐头系列，爵宴超级果蔬系列的鸡肉胡萝卜，好适嘉烘焙粮。下半年爵宴还会上线超级果蔬新品、狗罐系列新品和新西兰特色食材新品；好适嘉主要上线超级护理粮，冻干零食等。

爵宴新品的推出主要考虑老品优化、同品类丰富口味、品类拓展，有利于毛利提升。以上所有都以符合爵宴“天然”心智定位，每个产品都是在围绕做品牌，目的是形成对品牌鲜明的认知。好适嘉还在 0-1 确定市场的阶段，新品的推出主要看市场趋势和企业在产品端的优势，主要考虑什么品类产品是有增长趋势的、在渠道端是投效最高的。好适嘉未来重点是在主粮和湿粮产品进一步发力。

问题 4：国内外市场的毛利率情况是怎么样的？

答：受产能利用率不足影响，出口业务毛利率同比有所下降，随着产能利用率的进一步提升，叠加高毛利率产品占比提高，成本端原材料价格稳定等因素，毛利率有进一步上升的趋势。随着柬埔寨和新西兰主粮产能的提升，收入的增长，毛利率有较大的改善空间。国内自主品牌以 ToC 销售为主，毛利率高于海外 ODM 产品的毛利率。公司有部分代理品牌毛利率低于自主品牌产品。根据公司的战略，未来国内市场增加的收入主要来源是自主品牌产品的销售收入。因此，整个国内市场的毛利率水平也将呈现长期向上的趋势。

问题 5：公司当前新建产能的进度是怎样的？

答：目前，具备产能拓展空间的工厂有柬埔寨工厂、新西兰主粮工厂和国内在建的新型主粮产线。柬埔寨工厂于 2022 年开始正式投用，目前在产能爬坡阶段，2022 年释放了约 30%的产能，全年实现了 1.5 亿元的收入。2023 年柬埔寨工厂的订单承接能力有所提升，其运营管理的效率也在提升。

公司自建的新西兰工厂 4 万吨高品质干粮产线是差异化、高端化主粮战略的主要产线，目前在试生产和产品验证阶段，产品在满

	<p>足自主品牌在国内销售的同时，如产能有余量，还可以为海外知名品牌提供供应链服务，以最大限度提高产线的利用率水平。另外，公司还布局了新型主粮产线，主要在国内建设，目前正处于建设期，预计 2024 年可以投入使用。</p> <p>问题 6: 新品狗罐头的用户画像是怎么样的，是否跟鸭肉干的用户重合？</p> <p>答：在爵宴的品牌营销上，我们前期采用的是给老客推新品的策略，客户的重叠度比非常高。狗罐头和鸭肉干都是狗零食，产品使用对象也基本是一致的，所以目标客户也是较一致的。从新品狗罐头推出后，取得了较好的销售成果，包括 618 的销售量和行业的排名都在同类产品的前列。</p> <p>问题 7: 今年以来，我们看到公司的自主品牌营销非常活跃，频繁出现一些联名、植入等活动中，请问公司自主品牌的扭亏计划大概是怎样的？</p> <p>答：近一两年来，我们的自主品牌的策略还是把品牌心智的建立、市占率的提升作为主要的策略，同时通过产品的营销活动，形成一个良性的互动，提高消费者的品牌忠诚度，进而提升整体的市占率。</p> <p>在具体的品牌投入方面，基本固定投入占其收入端一个大致的比例。具体到今年的较大营销活动，主要有与 Tims、奈娃联名，还与网剧《莲花楼》、电影《爱犬奇缘》等进行合作。这都大大超过以往的力度。</p> <p>盈利是品牌的最终目的，现阶段我们通过扩大收入规模尽力缩小亏损额，通过这种方式达到盈亏平衡，直到盈利。预计今年自主品牌的亏损幅度会有一定的收窄。</p>
附件清单	无
重要提示	<p>本记录中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。</p>