

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：2023-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人员	1、 华西证券 王璐	
时间	2023 年 9 月 15 日	
地点	浙江省平阳县水头镇标准园区宠乐路 1 号	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈群 证券事务代表：方静 证券专员：王薇薇	
形式	现场会议	
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司基本情况及参观产品展示厅</p> <p>二、调研活动问答内容</p> <p>1、公司对内销产品是怎样布局的？</p> <p>公司在宠物行业精耕多年，具有成熟的制造经验以及较强的产品研发能力，在宠物食品端和用品端具备优势地位。</p> <p>对于国内市场，公司除了在渠道方面进行布局之外，着重开展了品牌力的建设。匹卡噗和库飞康飞作为公司两个比较有特色的品牌，一个是主打猫产品，一个是主打功能性训犬产品，在细分领域有相当大的拓展空间。匹卡噗</p>	

的宠物冻干零食和猫砂产品已经在今年 8 月的亚宠展上展出，其他新品也在开发当中，将会陆续向市场推出。

2、国内目前对咬胶的需求量还没有海外大，是否考虑将内销产品重点转移至主粮？

虽然目前公司线上渠道销售多品牌主粮，但主要目的是为公司运营店铺引流，扩大店铺市场占有率，加速建设线上运营渠道，提升自有品牌知名度。随着国内的养宠理念日益科学化，对咬胶的需求也会逐渐增加，以公司多年宠物牵引用具及宠物零食成熟的制造经验及较强的产品研发能力来看，已具备丰富的产品优势，公司仍会以该类产品为主。

同时，公司根据目前国内居住环境特性及养宠人群的生活习惯，在养猫人群占比相对较高的情况下，将大力推广主打宠物冻干零食和猫砂产品的自有品牌匹卡噗，该品牌现仍有新品在不断的开发当中，也将会陆续向市场推出。

3、公司在下半年是否在内销市场投入大量营销、渠道方面的费用？

根据国内现有的市场发展来看，营销、渠道等方面的费用是必不可少的，公司将结合国内市场开拓及销售的需求，谨慎投入必要的相关费用。

4、目前客户库存消化的情况如何？

全球经济仍未完全恢复，消费降级的情况仍在延续当中，公司牵引用具定位为中高端时尚属性的产品，且产品

	<p>具有良好的耐用性，导致客户去库存的节奏缓慢到超出了所有人的预期。海外消费者在当下的经济环境中，对于中高端时尚产品的购买需求依然疲软，目前仍在恢复中。</p> <p>对于低迷的国外市场，公司采取主动出击的方式来应对市场环境的变化：第一，提高与客人面对面直接接触的频次，了解客户和消费者的真实需求，抓住市场的第一手信息；第二，我们的研发部门一直在针对经济低迷状况下的市场进行新品研发，针对消费者的痛点来开发设计，比如我们今年计划开发的耐咬系列、超轻系列等产品，都会陆续推出。</p> <p>宠物零食属于高频次消费的刚需产品，在经济低迷期，消费者仍会满足宠物日常必须的食品类消费，据我们了解，终端客户在该品类的库存消化已基本完成。</p> <p>5、目前柬埔寨两个工厂是否满产？</p> <p>柬埔寨爱淘目前基本满产，且在今年5月份新增租赁土地 19,962 m²，用于产能扩充及咬胶产品的前道工序，整合上下游以达到降本增效的目的。柬埔寨莱德的产能利用率仍在提升当中。</p> <p>6、今年外协比例是否会降低？</p> <p>按公司目前的生产规划，今年外协比例将会有所下降。</p> <p>注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的</p>	<p>不涉及。</p>

说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无。