

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：IR2023-009

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名（无排名先后），由进门财经 IRM 管理系统里导出，本公司无法保证参与人员真实身份与名单的一致性，敬请投资者知悉。</p>	<p> Bright Valley Capital Limited: 兰飞 Harding Loevner (Asia) Limited: 沈文婷 Jefferies Financial Group Inc: 廖诗画 Point72 Hong Kong Limited: 王依菲 安信证券股份有限公司: 冯永坤、夏心怡、金晓溪、周雅迪 保银资产管理有限公司: 周冠群 北京金百镭投资管理有限公司: 刘晓爽、刘新 北京京港伟业投资有限公司: 杨雅涵 北京凯读投资管理有限公司: 辛植钧 北京市星石投资管理有限公司: 陈浩然 北京源峰私募基金管理合伙企业(有限合伙): 欧阳婧 北京中承东方资产管理有限公司: 魏志鹏 毕盛(上海)投资管理有限公司: 刘宏 博道基金管理有限公司: 陈磊 财通证券股份有限公司: 王宇璇、毕晓静 承珞(上海)投资管理中心(有限合伙): 白召然 创金合信基金管理有限公司: 梁雪 淳厚基金管理有限公司: 江文军 大家资产管理有限责任公司: 胡筱 淡水泉(北京)投资管理有限公司: 杨烨 德邦证券股份有限公司: 贺虹萍 东北证券股份有限公司: 胡嘉祥、范林泉 东方财富证券股份有限公司: 朱张元 东方基金管理股份有限公司: 郭绍珺 </p>

东方证券股份有限公司：肖嘉颖、罗小翼、杜林
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
东兴证券股份有限公司：程诗月
方正证券股份有限公司：李琛
复星保德信人寿保险有限公司：李文裕
富兰克林华美证券投资信托股份有限公司：邱泓瑞
高盛(亚洲)有限责任公司：陈芷茵、郑絮云
高盛高华证券有限责任公司：周洋
工银国际融资有限公司：吴亚雯
工银瑞信基金管理有限公司：杨柯
光大证券股份有限公司：董博文、苏晓珺
广东东晟私募证券投资基金管理有限公司：周志鹏
广东佳润实业有限公司：廖嘉欣
广发证券股份有限公司：吴昕凯、范方舟、张雨露、周舒玥
广州睿融私募基金管理有限公司：许高飞
国海证券股份有限公司：王思言、李宇宸、熊子兴
国金证券股份有限公司：尹新悦、张杨桓
国联安基金管理有限公司：石林
国联证券股份有限公司：康璇、赵宇、陈安宇、李朗
国盛证券有限责任公司：汪亦涵、姜文镗
国泰君安证券股份有限公司：顾一格
国投瑞银基金管理有限公司：冯新月
国信证券股份有限公司：胡雨墨、江海航、李瑞楠
果行育德管理咨询(上海)有限公司：宋海亮
海南和谕私募基金管理有限公司：李禹蒙
海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)：解睿
海通证券股份有限公司：蔡子慕
杭州凯昇投资管理有限公司：朱佳龙
杭州泽林私募基金管理有限公司：邓沙
颢科私募基金管理(上海)有限责任公司：卢鑫、辛唐微
和易瑞盛资产管理有限公司：金若冰、季君
红杉资本股权投资管理(天津)有限公司：闫慧辰

鸿运私募基金管理(海南)有限公司：张丽青
湖南源乘私募基金管理有限公司：李婷婷、马丽娜
花旗银行(中国)有限公司：罗楠
华安证券股份有限公司：刘京松、林云贵、万定宇、王莺
华创证券有限责任公司：陈鹏、张皓月、穆哈、丁*
华福证券有限责任公司：杜采玲、娄倩
华美国际投资集团有限公司：陈婷薇
华商基金管理有限公司：陈凯
华泰证券股份有限公司：季珂、熊承慧
华西证券股份有限公司：王璐、吴越
华曦资本：潘振华
华夏基金管理有限公司：张越洋
华兴证券有限公司：刘金羽
汇丰前海证券有限责任公司：沙弋惠
嘉实基金管理有限公司：强屹峰
江苏汇鸿国际集团资产管理有限公司：章雳
金鹰基金管理有限公司：李敏晗、姜斌宇
开源证券股份有限公司：尤奕新、陈雪丽、周佳、郑小凡
昆山玖兆康乾投资管理有限公司：赵振新
蓝鲸私募基金管理(北京)有限公司：张晓霏
路博迈基金管理(中国)有限公司：吴瑾
麦格理资本股份有限公司：宜欣
民生证券股份有限公司：杜海路
南方天辰(北京)投资管理有限公司：翁开松
诺安基金管理有限公司：王晴
磐厚动量(上海)资本管理有限公司：张云、朱维桢
鹏扬基金管理有限公司：张延鹏
平安养老保险股份有限公司：徐唯俊
浦银安盛基金管理有限公司：王爽
青岛鸿竹资产管理有限公司：王磊
青骊投资管理(上海)有限公司：杨爱琳、于利强
瑞银证券有限责任公司：胡佳忆
三希(北京)资产管理有限公司：史正

陕西敦敏投资合伙企业(有限合伙): 刘懿琛
上海白溪私募基金管理有限公司: 赵培
上海琛晟资产管理有限公司: 李倩雯
上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙): 周菁
上海贵源投资有限公司: 赖正健
上海海宸投资管理有限公司: 张晓艳
上海海通证券资产管理有限公司: 李冬
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
上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙): 吴克文
上海君翼博星创业投资管理有限公司: 汤仙君
上海蓝墨投资管理有限公司: 吴洁
上海利檀投资管理有限公司: 焦明远
上海聆泽私募基金管理有限公司: 沙小川
上海觅确私募基金管理有限公司: 陆翎
上海明河投资管理有限公司: 葛天惟
上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙): 祝海杰
上海谦宏投资合伙企业(有限合伙): 徐伟强
上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙): 王佳东
上海仁布投资管理有限公司: 吴齐
上海尚雅投资管理有限公司: 陈天驰
上海申九资产管理有限公司: 张宁
上海申银万国证券研究所有限公司: 胡静航、盛瀚
上海深积资产管理有限公司: 曲红丽
上海天猊投资管理有限公司: 曹国军
上海相生资产管理有限公司: 苏文晶
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
上海涌峰投资管理有限公司: 刘博
上海原点资产管理有限公司: 程夏颖
上海兆天投资管理有限公司: 胡玥琪
上海证券有限责任公司: 路遥、袁锐、王盼
上海致畅投资管理有限公司: 张秋雪

	<p>上海重阳投资管理股份有限公司：陈瑶</p> <p>上海珠池资产管理有限公司：倪澄澄</p> <p>申万宏源证券有限公司：李钢、裴慧宇</p> <p>深圳慧利资产管理有限公司：刘树祥</p> <p>深圳进门财经科技股份有限公司：赖思欣</p> <p>深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司：吴晶欣</p> <p>深圳市财富自由投资管理有限公司：李若琳</p> <p>深圳市高上资本管理有限公司：江文君</p> <p>深圳市国晖投资有限公司：马进青</p> <p>深圳市惠通基金管理有限公司：刘利钊</p> <p>深圳市勤道资本管理有限公司：王宇之</p> <p>深圳市尚诚资产管理有限责任公司：黄向前</p> <p>深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司：邵仕威</p> <p>深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司：季文宣</p> <p>深圳悟空投资管理有限公司：蔡晓生</p> <p>深圳证券时报社有限公司：张昊昱</p> <p>首创证券股份有限公司：于那、张炜楷</p> <p>思睿寰宇集团有限公司：李泳佳</p> <p>太平洋证券股份有限公司：刘洁冰</p> <p>泰康养老保险股份有限公司：常雨昕</p> <p>天风证券股份有限公司：何孝康、王璐、林逸丹</p> <p>天弘基金管理有限公司：马雪薇</p> <p>万和证券股份有限公司：赵维卿</p> <p>万家基金管理有限公司：周实</p> <p>维金(杭州)资产管理有限公司：尹杰</p> <p>西安瀑布资产管理有限公司：孙左君</p> <p>西部利得基金管理有限公司：靳晓婷</p> <p>西部证券股份有限公司：吴岑、白伟宸、熊航</p> <p>鑫元基金管理有限公司：王雅轩</p> <p>信达澳亚基金管理有限公司：魏冠达</p> <p>信达证券股份有限公司：涂佳妮</p> <p>兴业证券股份有限公司：潘江滢、曹诗琦、罗振嘉</p> <p>循远资产管理(上海)有限公司：刘琳玲</p>
--	---

	<p>亚太财产保险有限公司：董丽蒙</p> <p>野村东方国际证券有限公司：姜人文、张影秋</p> <p>益民基金管理有限公司：张婷</p> <p>煜时投资管理(上海)有限公司：常青</p> <p>长江证券股份有限公司：高一岑</p> <p>招商证券股份有限公司：李秋燕</p> <p>招商证券资产管理有限公司：姚彦如</p> <p>浙商证券股份有限公司：王琪、陈钊、曾伟</p> <p>郑州智子投资管理有限公司：李莹莹</p> <p>中国对外经济贸易信托有限公司：库九睿</p> <p>中国国际金融股份有限公司：邹煜莹、蔡亦桐、邹煜莹、吕沛航</p> <p>中国银河证券股份有限公司：谢芝优</p> <p>中航证券有限公司：陈翼、彭海兰、李若熙</p> <p>中加基金管理有限公司：李宁宁</p> <p>中泰证券股份有限公司：严瑾、姚雪梅</p> <p>中天国富证券有限公司：韩沛廷</p> <p>中信建投证券股份有限公司：孟龙飞、王明琦</p> <p>中信期货有限公司：康恃榛</p> <p>中信证券股份有限公司：王聪、彭家乐、鲍明明</p> <p>中英人寿保险有限公司：姜郁</p> <p>中邮证券有限责任公司：杨维维</p> <p>中原证券股份有限公司：张蔓梓</p> <p>中再资产管理股份有限公司：刘昕</p>
时间	2023年10月24日（星期二）
地点及活动方式	进门财经（www.comein.cn）
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书、财务总监：唐照波</p> <p>品牌副总裁：李胤</p>
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 年三季度业绩情况，发言要点如下：</p> <p>由于海外客户大规模调整存货，造成今年前三季度的出口订单的总量有所承压，公司前三季度实现营业收入 9.16 亿元人民币。从前三个季度环比情况来看，一季度在谷底，二季度开始恢</p>

复，三季度持续恢复，反映到公司财务指标上，二、三季度的营收环比持续增加，二季度净利润略有亏损，三季度实现盈利。随着客户调库存的周期的结束，四季度订单进入到一个比较正常的状态。

国内市场方面，自主品牌在三季度依然实现了高速增长。

毛利率方面，第三季度综合毛利率明显改善，这主要是订单量增加的一个规模效应。

新产能释放方面，目前柬埔寨工厂处于产能爬坡的过程中，新西兰工厂主粮产线处于试运营阶段，预计主粮产线在 2024 年实现规模化生产。

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：

目前，公司内销团队的主要精力放在“双十一”的筹备工作中。在国内自主品牌建设上，公司继续利用与大主播合作的渠道优势，跟不同量级的达人合作以增加曝光量，线下主要依托于展会渠道进行品牌展示。

最近网购宠物粮被投毒事件闹得比较大，受到较多媒体关注。公司也在第一时间作出反应，立即实施保密发货。公司也在微信公众号发布了相关通知。

三、问答交流环节

问题 1：公司四季度订单恢复情况以及明后年的预测？

答：通过和客户的日常沟通及公司的了解，目前主要客户调库存状态已经结束，处于正常存货的阶段。从公司自身的层面上看，海外市场 ODM 业务已经恢复到正常状态，Q3，Q4 公司订单平稳。从财务层面上看，公司营收环比增加，三季度实现盈利的正增长。未来，稳定原有客户订单的同时，北美和欧洲商超客户拓展也不断推进，叠加柬埔寨和新西兰基地产能不断释放，预计明年海外营销收入具备一定的提升空间。

问题 2：烈性犬事件伤人的舆论对行业有什么影响？

答：目前来看是阶段性的影响，从整个宠物行业来讲，直接影响首先是大型犬和烈性犬的活体交易受到影响，次生影响是未来烈性犬的培训和饲养会成为关注点，宠物主会提高一些这方面的饲养成本预算。

问题 3：爵宴和好适嘉两个品牌在增速上边际分化的原因是什么？

答：爵宴定位：宠物私厨，真材实料。目前爵宴肉干系列产品已成为中国高端养狗人群首选的主要产品。以“天然”概念培养出一部分用户的心智，同类型的竞品在这类客户群体中竞争力较小，产品打造的品牌力初步形成。好适嘉定位：科学配方，精准营养，主要是猫产品。代表性的产品有猫罐头产品，目前已成为中国精致养宠人群全罐喂养的优先选择的产品之一，价格策略在中端价格带及以上。市场的接受度不仅仅是做好产品力的维度，更需要在保持品牌调性的同时，找到最大客户群体和价格之间的平衡点。

问题 4：公司投放在各品牌、产品上的整个营销资金投放的效率是怎样的，双十一有没有一些边际上的变化？

答：公司自主品牌的营销动作是一个系统的工程，当前的主要策略是在线上和头部主播进行合作，我们也在尝试影视以及其他公共媒体投放广告，二者效果呈现是相辅相成的，对品牌的影响是长期正向的。

问题 5：如何建立好适嘉的品牌特点来保持长期消费者效果？

答：想要建立跟客户之间的信任度，保持长期消费者效果，产品力是留存客户重要的关键，宠物使用效果反馈是最好的品牌营销手段，公司深耕宠物行业三十多年，不断投入研发费用，产品技术的不断迭代，在宠物适口性、肠胃、毛发等健康问题不断实验测试，打造出最健康的宠物食品，加之物超所值的性价比，形成好适嘉独特的品牌特点。

问题 6：关于明年的全球性的品牌推广计划，品牌定位和品牌调

性是怎么样的，如何打破原有的竞争格局？

答：明年面向全球性的品牌推广定位高端市场，在供应链端，我们充分发挥新西兰自有工厂的优势，严格把控宠物食品的原材料和制作工艺。在产品端，经过多年的积累和发展，公司已建立完善的质量控制体系，按照相关国家标准、进口国标准或客户的特定要求组织生产，掌握了美国、加拿大、欧洲、日本等主要国家和地区宠物食品的法律法规和标准，能够为全球各主要市场提供合格产品。在营销端，不断进行目标市场的调研和测试，比如，货架测试、包装测试、成本测试以及价格测试等，做好产品理念的推广。

问题 7：线上渠道方面，天猫，京东，抖音三个平台的投放是否有侧重？

答：公司在线上采取多渠道销售策略。其中，一级渠道依托天猫、京东等传统电商平台进行布局，各品牌旗舰店配合自有专营店及线上分销完成销售目标；二级渠道，围绕抖音、小红书、公众号、微博等平台进行布局，核心是构建品牌用户流量池，完善用户运营体系，完成品牌用户的直接高效转化。这种策略是因为同为线上渠道，但是传统电商和新媒体之间也有比较大的差异性，传统电商用户的支付习惯和路径比较成熟，新媒体更多是品牌的流量曝光。目前公司最重要的电商渠道是天猫，京东渠道是一个处于快速增长，后续也会加大京东的支持力度。新媒体渠道不仅作为公司获客的工具，也是传递产品信息和品牌信息的渠道，投放目的是增加更多的曝光量，持续建设国内自主品牌。

问题 8：新拓客户对于未来的客户结构产生怎么样的变化？

答：目前，公司与核心客户的合作非常稳定，合作粘性不断增加。随着新产品、新地区其他客户的不断加入，加上自主品牌收入规模的快速发展，公司的客户结构将得到持续优化。

问题 9：柬埔寨工厂的产品定位是怎么样的，柬埔寨和越南工厂的优势分别是什么？

	<p>答：柬埔寨工厂当前主要产能是咬胶和肉质零食等零食产品，柬埔寨在原材料、人工成本等方面具备了一定的优势。越南工厂配套完善，运营成熟，主要产品也是咬胶和营养肉质零食，产品的代次较新。越南、柬埔寨基地自建有多条电子束辐照杀菌生产线，能够独立完成产品的辐照杀菌，实现生产环节的自检自控，降低产品二次污染的风险，为产品安全提供可靠保障。</p> <p>问题 10：目前毛利率水平是怎么样的，产品结构上有什么调整吗？</p> <p>答：整体毛利率在持续改善中。高毛利率产品植物咬胶的订单在不断恢复，自有品牌特别是直营产品在起量，这对提升毛利率都会有直接的帮助。</p> <p>问题 11：今年双十一的优惠力度跟往年相比是否会有大的调整？</p> <p>答：当前电商活动大小不断，但是双十一对消费品来讲是非常重要的电商促销节点，它将验证品牌过往十一个月的发展成果和在用户心中的品牌定位。国内市场作为公司的非常重要的业务板块，公司对其寄予厚望，团队也将全力以赴。促销活动成果不仅仅是本次营销成果的体现，更为重要的是，通过促销活动扩大潜在的消费者群体，积累用户对品牌的认知，持续提升自主品牌的影响力。</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>