

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：2024-008

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	长江证券：高一岑、卜凡星
时间	2024年3月19日
地点	杭州天元宠物用品股份有限公司鸿旺园区9号楼1楼会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁：田金明 董事会办公室：梁红霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的生产模式是怎样的？</p> <p>答：公司成立初期主要从事猫爬架和宠物窝垫产品的开发、生产和销售业务，就两类产品建立了自有产线，并经过多年发展，在猫爬架、宠物窝垫细分领域建立了规模化、专业化竞争优势。在此过程中，为更深入地服务境外客户、满足客户“一站式”采购需求，以猫爬架、宠物窝垫优势产品为基础，公司将产品范围逐步扩展至宠物玩具、服饰、牵引用具及日用品等其他品类。其中，由于宠物玩具、日用品等其他宠物用品具有类型规格众多、材料工艺差异较大等特点，且所在浙江地区具有较为丰富的轻工业小商品加工制造产品配套资源，公司遂利用产业链</p>

分工的比较优势，逐步将经营资源聚焦于产品开发设计、供应链管理及客户开拓维护等高附加值业务环节，并就猫爬架、宠物窝垫等优势产品保留了部分自有产线，形成了以外协加工为主的生产模式。

2、影响公司销售收入的主要因素有哪些？

答：影响公司销售收入的内在因素是公司在客户渠道、产品开发、品质管控及供应链管理等方面积累的竞争优势。影响公司销售收入的外在因素是美国、欧洲、大洋洲、日本等发达国家和地区宠物行业的稳定持续发展及国内宠物行业的快速发展趋势。

3、董事长目前在公司最关注哪块业务，主要精力放在哪？

答：目前公司董事长薛元潮先生兼任公司总裁，负责集团的全面经营管理工作，直接分管财务中心、组织发展中心、总裁办、董事会办公室、审计部、宠发发 BU、跨境电商 BU 等。

4、公司宠物食品业务和国内用品业务是哪位高管负责分管？

答：公司副董事长、副总裁江灵兵负责分管公司宠粮 BD 业务，董事、副总裁虞晓春负责分管用品国内 BU 业务。

5、公司的技术水平主要体现在哪些方面？

答：公司所处宠物产品行业涉及宠物的“吃、住、穿、行、玩”等多种生活场景与使用需求，例如宠物食品、窝垫、爬架、服饰、玩具、牵引出行、清洁用具及饮食用具等多类产品。公司逐步建立了广泛覆盖众多品类宠物用品的产品开发设计能力，实现了对客户需求、市场动向的快速响应，是公司与众多国际知名客户建立长期、稳定合作关系的核心技术体现，是公司核心竞争优势的主要构成。

公司面向国际市场进行产品开发与销售，客户订单具有品类多样、采购频繁及要求严格的采购特征，为保障多品类宠物用品的及时供应、稳定品质，公司逐步建立基于严格遴选、过程检查、持续考核的供应商准入与管理体系，是公司满足众多国际客户一站式、多频次选购需求的核心技术体现。

公司的技术水平主要体现在产品设计开发领域，针对宠物用品行业品类众多、日常消费的特点，公司通过市场调研、客户交流等方式了解

	<p>市场需求，通过产品开发和款式设计能力，不断开发新产品供客户挑选，并对原有产品进行不断的设计更新。此外，公司还十分注重供应链管理以及质量控制管理，以提供更加优质的宠物产品。</p> <p>6、国内外自主品牌方面，未来打算如何去发力？</p> <p>答：公司将继续有序推进公司海外品牌、国内品牌的产品开发与推广工作，梳理公司品类品牌矩阵原则及结构，持续孵化新品类品牌并上市推广，进一步完善公司品牌管理体系。</p> <p>7、宠物食品的发展策略？</p> <p>答：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。主要通过进口，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。</p>
附件清单	无
日期	2024年3月19日