

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：2024-004

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、长江证券 高一岑 2、长江证券 卜凡星	
时间	2024年3月20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	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、出口业务的恢复情况</p> <p>公司产品主要出口美国及欧洲国家，从美国近期的市场表现来看，美国经济已经开始恢复，2024年第一季度市场应该会加速回暖。欧洲国家因受俄乌战争影响，经济恢复相对较慢，居民购买力下降比较明显，但受公司在欧洲的客户结构的影响——面向中低端消费人群的终端门店以及相对稀缺的专业宠物机构，公司业务未明显受到当地经济的影响，公司对明年海外市场发展持有较大的信</p>	

心。

2、2022 年第四季度和 2023 年第一季度出口形势变化的原因

2022 年年底至 2023 年年初海外客户出现大量去库存的现象，出口需求收紧，主要原因是：1) 2022 年, 客户由于对运输时间等各方面原因综合考量后加大了备货力度；2) 公司主要以欧美客户为主，由于欧美经济大环境处于下行周期，叠加美国持续加息等各种因素，导致市场需求收缩。

根据目前与客户沟通了解，公司主要客户的库存消化基本完成，处于正常备货状态。

3、国内市场的规划和主要销售产品

目前公司国内市场主要以国内各大电商平台为依托进行自有品牌及代理品牌的运营销售，在天猫、淘宝、抖音、京东、拼多多、小红书等电商平台均开设了线上店铺。公司目前出售多品牌且多品类产品，例如自有品牌有以功能性训犬类产品为主的库飞康飞，以冻干零食、猫砂等产品为主的匹卡噗（PIKAPUO），同时还代理销售 36 个品牌的产品。公司销售的品类主要有宠物牵引用具、宠物零食、宠物主粮、宠物保健品、猫砂等。

我们将通过增加运营店铺数量，加大力度建设线上运营渠道等方式，利用相对成熟的线上运营模式及丰富的销售经验提高公司国内市场占有率，吸引更多的流量，从而快速建立品牌认知度，带动自有品牌的发展，以线下以及

线上相结合的方式扩大国内市场销售。

4、海外市场的拓展情况

海外市场拓展主要为：

1) 挖掘原有海外客户的潜在需求。

公司与美国宠物用品零售巨头 Petco 和 PetSmart、国际大型连锁零售商 Walmart、Target 等国际知名的专业宠物连锁店和大型连锁零售商有长期、稳定且连续的合作，目前在已合作的客户中仍有较大的提升空间和潜能。公司将加强研发工作，持续开展快速、准确的产品开发，满足客户定制化需求。

2) 拓展海外新客户，提高新客户的下单量。

公司定期更新客户档案、通过客户介绍、积极参与协会会议及展会的方式来挖掘新客户，充分了解新客户的需求，提供优质的产品和服务来建立双方的信赖关系。

5、2024 年第一季度的业务情况及全年展望

2024 年海外订单持续恢复，2024 年 Q1 与往年同期相比态势不错，相关经营数据请以披露的 2024 年第一季度报告为准。

新的一年，公司将继续在国内外市场同步发力。

1) 加大力度开拓国内市场，扩大国内市场份额。

2) 挖掘原有国外客户的潜在需求，提升公司在原有客户中的占比；通过积极参加展会等方式拓展国外新客户，提高新客户的下单量。

从业务端的反馈来看，我们相信市场环境是在逐步改

	<p>善的。</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>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及。
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。