

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：2024-020

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	华泰证券财富管理部：胡雪筠；西部证券：李雯、陆亚宁；中国银河证券：陆思源；山西证券：张彦博；中原证券：张蔓梓；财通证券：王宇璇；财达证券：韩家仑；杭州余杭金控：沈永华、金晓魏；杭州中财生生资本：徐泐、林鑫恒；玉皇山南基金小镇：姜怀俊、杨梦雨；中科先投：毛园园；酝畴基金：吴江；杭州贝塔投资：程国涛、何锦君；斌诺资产：陈雪华；立元创投：郭仪；泽林投资：沈凌霄；核心资本：吴金鋆；庚子(上海)私募基金：颜亚婷；物产中大集团：刘德艳；前海合智：孙宗胜；兴健基金：杨雷民；崇盛投资：吕良；浙江秘银投资：倪臻；光大保德信：谢知霖；海邦基金：葛龙佳；同花顺：张凤婷。
时间	2024年11月8日
地点	杭州天元宠物用品股份有限公司鸿旺园区9号楼3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	一、参观样品间 二、介绍公司情况

主要内容介绍

三、投资者问答环节

1、公司业务的基本介绍？

答：公司以宠物用品的设计开发、生产和销售业务为基础，积极拓展宠物食品销售业务，产品涵盖了宠物窝垫、猫爬架、宠物食品、宠物玩具、宠物服饰、电子用品等多系列、全品类宠物产品。公司作为国内较早进入宠物产业的先行者，经过二十余年的专注与积累，已发展成为目前我国全品类、大规模的综合型宠物产品提供商。

公司凭借持续、丰富的产品开发能力，高效、可靠的供应链管理体系，通过长期、广泛的客户服务与优化积累，建立了面向全球市场的销售渠道与客户资源。公司已成功进入美国、欧盟、澳大利亚、日本等国际宠物市场，积累了一批优质的下游客户，如美国沃尔玛、Kmart AUS、TRS、Birgma、KOHANAN 等大型连锁商超，Amazon、Chewy 等国际知名电商，以及 Fressnapf、Petco 等大型宠物用品连锁企业等，形成了长期、良好的合作关系。同时，公司以服务全球宠物市场的行业先发优势与开发供应体系为基础，积极覆盖国内快速发展的新兴宠物产业，建立了线上与线下并重、食品协同用品的境内销售渠道，为公司的持续、健康、稳定发展提供了重要基础。

宠物食品销售业务：公司主要通过进口，授权销售玛氏等公司旗下知名宠粮品牌产品，主要为猫、狗主粮食品。

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，公司在宠物用品的基础上，积极拓展宠物食品业务，以更好的开拓境内销售渠道。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。

2、公司 2024 年 1-9 月经营情况？

答：2024 年 1-9 月公司实现营收 20.35 亿元，同比增长 33.10%，实现归母净利润 0.54 亿元，同比增长 4.34%。其中单三季度实现营收 7.82 亿元，同比增长 49.15%，实现归母净利润 0.23 亿元，同比增长 7.62%。从前三季度来看，每个季度均呈现了收入和利润的环比提升。

公司前三季度毛利率 16.77%基本维持稳定，归母净利率 2.65%，第三季度归母净利率较第一季度、第二季度略有提升。

3、公司目前产能分布情况是怎样的？

答：公司产品包括宠物窝垫、猫爬架、宠物玩具、宠物服饰、电子宠物用品以及宠物食品等众多品类产品。其中，公司对宠物窝垫与猫爬架两大品类采取自主生产与外协配套相结合的生产方式，拥有自有产线，以及少量的服饰、电子宠物用品、铁制宠物笼具的产能，其他产品则主要通过外协方式组织生产。形成了以外协加工为主的生产模式。在国内，公司在杭州临平区的星桥园区为窝垫和服饰生产线，在临平区的鸿旺园区为猫爬架和电子宠物用品生产线，在子公司湖州天元宠物用品有限公司的为猫爬架生产线。

2022 年年底以来，公司根据海外客户如欧美、澳洲的部分主要客户的订单意愿，逐渐将猫爬架等宠物用品的新增产能向东南亚、波兰及全球其他地区转移。由此，公司在柬埔寨的猫爬架产能逐步扩大，并开始建设宠物窝垫产能，同时陆续在波兰、越南等地投资建设宠物用品生产基地。2023 年 4 月，公司在波兰设立子公司波兰欧哈那有限公司，在波兰建设宠物用品猫爬架生产基地；2023 年 8 月，公司在越南设立子公司越南天元越旺有限公司，在越南投资建设铁制宠物笼具生产基地。

根据公司 2024 年第三次临时股东大会批准的《关于募集资金投资项目延期、变更及终止的议案》、《关于投资设立子公司的议案》等议案，公司计划在越南太平省琼附县安排乡设立全资子公司，投资建设天元宠物越南宠物笼具项目。

4、公司宠物用品的竞争优势？

答：公司作为国内较早进入宠物产业的行业先行企业，依托于国内宠物用品产业链与国际宠物食品供应链的比较优势，经过二十余年的探索、创新、积累，已在优质客户资源、供应链管理体系、多品类产品开发、用品食品协同销售等方面建立了持续竞争优势，形成了公司的核心竞争力。

（1）行业先发优势与客户资源优势

国内宠物行业在上世纪九十年代尚处于起步阶段，自 2010 年左右才迎来快速发展。公司创业团队于 1998 年便开始从事宠物行业，创业初期以宠物窝垫与猫爬架为主要产品，率先进入国际宠物市场；随着市场覆盖、客户数量、团队规模及开发能力的积累与提升，公司逐步涵盖宠物玩具、宠物服饰、宠物日用品、电子产品及宠物食品等多品类宠物产品，并不断开发推出样式新颖、功能实用、安全可靠、质量优良的系列新品，建立了可全面、持续满足客户一站式采购需求的产品开发供应体系。

2009 年以来，公司多次获得中国制造网授予的“认证供应商”证书与阿里巴巴授予的“金品诚企”证书，并于 2011 年被中国出入境检验检疫协会宠物食品用品检验检疫分会授予“中国宠物产业优秀企业”，2018 年被浙江省宠物用品行业协会授予“行业引领奖”。2023 年，在第 10 届北京国际宠物用品展览会雄鹰京宠展获宠物用品金奖，在第 27 届中国国际宠物水族展览会 CIP 获 2023 年度人气新品奖、可持续发展绿色先锋奖等。

公司自设立以来始终聚焦宠物产业，经过长期、广泛的客户开发与合作服务，逐步积累了具有行业先发优势、覆盖全球宠物市场的优质客户资源。公司合作客户广泛分布于欧洲、北美、大洋洲等主要发达地区，其中包括多家国际知名的大型连锁综合商超、专业宠物产品连锁企业及电商企业。

（2）供应链管理及品质管控的优势

宠物用品具有品类众多、款式多样、标准化程度较低的特点，客户订单普遍呈现产品货号较多、采购频次较高的特征，在可靠性、及时性、多样性等方面对供应商的生产组织供应能力提出了较大挑战。公司在发展过程中持续加强供应链管理体系的建设完善，经过多年的探索积累，逐步形成了高效、可靠的多品类产品供应链管理体系，满足了客户一站式、多频次的选购需求；并通过建立基于严格遴选、过

程检查、持续考核的供应商准入与管理体系，保障众多品类宠物用品的可靠、稳定、及时供应。

（3）多品类产品快速响应开发优势

针对销售宠物用品的综合零售商超、专业连锁企业及线上电商企业等下游客户普遍倾向于进行一站式、多频次、多品类的产品采购，公司逐步建立了基本覆盖全品类宠物用品的设计开发能力，注重从新功能、新主题、新材料、新品类等方面进行产品开发与设计转化，以此实现对客户需求、市场动向的快速响应。经过二十余年的发展积累，公司逐步建立了一支覆盖品类广、市场响应快的产品开发团队。公司产品中心将产品开发分为宠物窝垫、爬架、玩具、服饰、牵引、清洁、电子、套装及其他等九大产品类别，基本实现了对各类宠物用品的全面覆盖。

此外，公司注重设计开发成果的知识产权保护。截至 2024 年 6 月 30 日，公司取得了图像软件、电子产品软件相关软件著作权 20 项，授权专利 318 项。其中，专利产品涉及猫爬架、窝垫、玩具、服饰、饮食品、日用品、电子用品等多类宠物用品。

（4）产业区位配套与运营体系优势

1) 完善、丰富的区位配套

公司地处浙江省杭州市，借助于浙江省小商品生产集聚地的区位优势，将核心业务聚焦于产品开发、客户服务等高附加值环节，通过建立开放式、严要求的外协供应商合作配套体系，采取自主生产与外协配套相结合的产品生产组织方式，实现了对国内外下游客户多样化、一站式采购需求的快速响应与持续服务，发挥了产业链核心企业在市场开拓、产品开发及资源整合等方面的引领带动作用。

同时，随着国内宠物产业的快速、蓬勃发展，以及电子商务、移动互联网等信息技术的应用普及，线上销售已逐步成为我国宠物产品的主要销售与推广渠道。公司所在地杭州市的电子商务产业配套发达、人才储备丰富、创新创业活跃，是公司面向国内外市场发展线上销售业务、组建电商运营团队的重要区位配套优势。

2) 专业、专注的运营体系

公司以薛元潮先生为核心的创业团队自 1998 年开始就专注于宠物行业，逐步积累与组建了丰富、专业的行业经验和管理体系。在销售服务领域，公司面向国际与国内市场分别建立了国际与国内专业业务团队，国际团队进一步分区域进行市场开拓与客户服务，国内团队则重点发展与运营线上电商业务。在产品供应领域，公司供应链管理部门负责内外部生产的分工协调、原辅材料与外协成品的采购管理、供应商的甄选考核以及产品的入库保管与出库发货等工作，各部门紧密协作，确保公司供应链体系的高效、顺畅运行，保障多品类产品的有效供应。

3) 用品、食品的协同销售

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，公司在宠物用品的基础上，积极拓展宠物食品业务，以更好的开拓境内销售渠道。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。公司主要通过进口，面向境内市场授权销售玛氏、雀巢等公司旗下知名宠粮品牌产品，建立并巩固公司境内线上与线下销售渠道。

5、公司宠物食品发展战略？食品业务毛利率自 2023 年以来有所下滑，后续如何展望？

答：宠物食品产品大致分为宠物粮食和宠物零食两大类。其中宠物粮食的标准化、规模化生产程度较高，欧美国家在肉类原材料方面具有比较优势，经过多年经营，市场份额尤其是高端产品的市场份额主要由国际品牌所占据。公司以授权合作销售国际知名宠物粮食品牌产品战略方向，与国内宠物零食企业具有较大产品定位和差异化。通过进口引进国际知名品牌，作为分销商面向国内市场销售宠物食品业务。

2024 年上半年公司宠物食品业务毛利率为 10.11%，同比增长 1.08 个百分点。

6、公司自有品牌的建设情况？

	<p>答：目前公司自有品牌通过线上线下渠道协同发展。在 to C 方面，公司推出包括宠物用品品牌 Petstar、纯眠、天元宠物，宠物食品新食代，宠物清洁洗护品牌小兽星（Mini Monstar）等在内的多个品牌，在京东、天猫、拼多多等电商平台开设了旗舰店、专卖店。在 to B 方面，公司打造了“宠发发”to 小 B 宠物产品全品类供应链平台，为众多线下小 B 客户赋能，推动公司境内销售渠道的建立与提升。</p> <p>7、公司 7 月新增了一次回购，主要的考虑和进展？</p> <p>答：这是公司今年以来的第二次回购，本次回购主要基于对公司未来发展的信心和对公司价值的认可，根据相关法律法规，经综合考虑公司财务状况，公司使用超募资金通过集中竞价交易方式回购股份，并在未来适宜时机用于员工持股计划或者股权激励。截至 2024 年 10 月 31 日收盘，本次公司已回购 304 万股，支付总金额为 5157 万元（不含交易费用，以下均同）。</p> <p>如果考虑今年的第一次回购情况，截至 10 月 31 日收市，天元宠物通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 438.88 万股，占当日公司总股本 3.4832%，支付总金额 7450.19 万元。其中，第一期回购已实施完成且期限届满，累计回购公司股份 134.85 万股，支付总金额 2293.04 万元；第二期回购，公司已通过集中竞价方式回购 304.02 万股，支付总金额 5157.15 万元。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 11 月 8 日