

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：2024-011

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议） <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 米雁翔 2、长江证券 应奇航 3、博时基金 谢泽林 4、南方基金 孙伟仓 5、摩根 朱晓龙 6、光大保德信基金 林晓枫 7、泓德基金 秦臻 8、招商基金 王欢 9、诚通基金 冯晓霖 10、中信保诚基金 陈超俊 11、睿胜投资 韩立 12、源乘投资 马丽娜 13、玄卜投资 韦琦 14、正圆投资 王伟平 15、创富兆业 吴赞宇 16、混沌投资 黎晓楠 17、途灵 赵梓峰 18、泾溪投资 吴克文 19、恒邦兆丰 吕科

	<p>20、国君资管 朱晨曦</p> <p>21、中邮证券 刘意纯</p> <p>22、华泰资管 蒋煜卿</p> <p>23、红杉资本 闫慧辰</p> <p>24、Brilliance 才华资本 唐毅</p> <p>25、国华兴益 刘旭明</p> <p>26、中意资产 臧怡</p> <p>27、长城财富 王武</p>
时间	2024年11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	<p>董事会秘书：陈群</p> <p>证券事务代表：方静</p> <p>证券专员：王薇薇</p>
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">调研活动问答内容</p> <p style="text-align: center;">1、请就公司近期情况做一个分享</p> <p>公司今年前三季度营业收入同比增长 27.29%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 14.76%，归属于上市公司股东的净利润达 1.2 亿元，已经接近 2023 年全年归属于上市公司股东的净利润 1.26 亿元，其中，公司 2024 年第三季度营业收入 386,583,373.55 元，同比增长 28.59%，归属于上市公司股东的净利润 45,848,380.72 元，同比增长 19.14%。</p> <p>从品类和区域来看，今年上半年，注塑玩具同比增长 165.93%，国内业务营业收入同比增长了 166.16%。</p> <p>公司今年的业绩增长较好主要原因如下：</p> <p>1) 海外市场的持续拓展</p>

- a. 原有客户库存陆续消化完成，采购恢复正常；
- b. 原有客户对公司品类采购增加；
- c. 公司不断拓展新客户，提高新客户的下单量；
- d. 公司具备持续创新、研发能力，满足新老客户的多元需求。

2) 国内市场的加速拓展

2023 年公司收购了一家主营宠物处方粮的电商企业——杭州肥圆，2023 年 10 月又陆续在杭州成立了两家以发展自有品牌为主的新电商公司——杭州匹卡噗、杭州哈乐威。目前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。

a. 自有品牌的成长：以宠物零食、猫砂等产品为主的匹卡噗（PIKAPOO）；以电商爆款产品为主要运营思路的哈乐威；以功能性训犬类产品为主的库飞康飞等品牌在今年第三季度都有良好表现。公司还将于 2024 年 12 月底推出以主粮为主的新品牌，丰富公司国内市场产品品类。

b. 代理品牌表现亮眼：公司代理的品牌有五十多个，其中，皇家的处方粮是皇家线上授权的 5 家分销商之一；皇家普粮是线上销售前 10 的店铺。此外，雀巢普瑞纳宠物旗下也有多个品牌跟我们有深度合作。

2、以在手订单来看，公司明年发展趋势怎么样

公司今年第一季度、第二季度和第三季度的营业收入同比和环比的增速均保持在 22%-31%之间，其营业收入分

别为 2.45 亿元、2.99 亿元和 3.87 亿元，从环比来看，逐季改善的状态非常明显。

从公司前三季度的发展态势，结合目前在手订单及业务端人员的反馈来看，国外宠物市场回暖，国内宠物市场发展迅速，公司的研发能力、产品质量及服务水平均受到客户的高度认可，公司的经营情况也将保持向好趋势。

3、国内品牌端后续的发展思路

公司在推广现有品牌的基础上，加大新产品的自有品牌运营，开拓线上线下多种渠道，并吸引优质合作商，增强消费者对品牌的认知度。今年上半年，国内业务营收较上年同期大幅度提升，上涨了 166.16%。今年前三个季度，公司自有品牌匹卡嘜和哈乐威陆续推出新产品，公司将逐步培养消费者的品牌认知和消费习惯，建立一定的品牌影响力，其中，匹卡嘜主推的宠物零食表现亮眼；哈乐威主推的天然钠基矿砂采用全新除臭专利，上市 2 个月已成为抖音钠基矿砂品类第三。未来，我们全力打造的新品牌将于 12 月底上市，开启源飞自主主粮品牌的新时代。同时，我们将强化与代理品牌的合作深度，也计划与知名品牌推出联名产品，进一步扩大品牌知名度，从而提升产品销量。

4、美国总统换届，若加增出口关税，公司是否会受到影响？公司后期欧美的业务是否会发生变化

公司目前已投产的生产基地共有 4 个，在温州平阳拥有两个生产基地，配备了宠物零食、宠物牵引用具和宠物玩具等多个生产线；在柬埔寨有两个生产基地，分别是以

宠物食品为主的柬埔寨爱淘和以宠物用品为主的柬埔寨莱德。另外还有孟加拉和国内的工厂正在建设当中。

公司在柬埔寨及孟加拉设立工厂的主要原因为：

1) 地理位置。柬埔寨及孟加拉均属于一带一路国家，是贸易和互联互通的战略要地，具有区位优势。

2) 政治因素。柬埔寨及孟加拉跟中美两个国家的关系都较为友好。

3) 关税。柬埔寨不在美国加增关税的名单内，可以帮助公司规避由于中美贸易摩擦导致的关税问题。

4) 劳动力优势。柬埔寨及孟加拉劳动力资源丰富且成本较低，能够有效降低用工成本。

5) 原材料优势。对于公司的主营产品而言，孟加拉具有原材料丰富且价格较为低廉的优势，能够有效降低生产成本。

综上，公司的欧美业务在短期内不会有大的变化，公司的全球化产业布局有利于形成稳定的产能和良好的交付能力，并避免国际贸易政策变化的风险。

5、今年欧美终端客户的库存状态

公司客户主要在2021年及2022年出于对当时出口订舱、海运时间等方面的不乐观预期而加大备货，导致在2023年出现库存积压问题。根据客户的反馈，目前库存已消化完成，仅余留正常需求的安全库存，客户的下单节奏已经恢复正常。

6、公司在市场经济较差的情况下，是否会对客户做

	<p>价格让利</p> <p>公司客户以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为主，有着长期、稳定且连续的合作，在原材料价格和市场环境未出现剧烈波动的情况下，公司一般不会对翻单产品做过多的价格调整，但部分客户对于价格有较高的敏感性，公司会综合考虑客户规模及跟客户的合作深度做适度调整。同时，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，提升公司产品优势，提高客户下单量。</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说明</p>	<p>不涉及。</p>
<p>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）</p>	<p>无。</p>