

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：2024-001

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	华西证券：宋姝旺；东方证券：蔡琪、姚晔；新华基金：夏旭
时间	2024年1月26日
地点	杭州天元宠物用品股份有限公司鸿旺园区9号1楼会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁：田金明 证券事务代表：洪寒琼
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观样品间 二、介绍公司情况 三、投资者问答环节 1、美元汇率波动对业绩的影响？ 答：公司的境外销售业务占比比较大，境外销售主要以美元报价和结算。由于公司境外销售部分的成本端主要使用人民币计价，从报价到发货确认收入期间的汇率波动将影响公司的毛利率水平；同时，从发货到收款结汇期间的汇率波动将导致公司产生汇兑损益。近年来，人民币

对美元的汇率波动幅度较大，如未来人民币汇率波动幅度加大，一方面将影响公司产品出口的价格竞争力，另一方面汇兑损益将造成公司业绩波动。

为应对汇率波动的影响，公司将积极、及时关注国际汇率变化，采取合理的结算方式。加速结汇速度，并根据进出口业务规模与金融机构适度合作，开展远期外汇套期保值及相关业务，以锁定兑汇成本，尽可能降低汇兑损益带来的影响。

2、公司宠物用品下游主要客户有哪些？

答：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。

3、公司在海内外的竞争对手有哪些？

答：公司在宠物用品领域的竞争企业主要包括两类，一类为单品类宠物用品企业，例如以猫爬架为主要产品的台州华茂工艺品股份有限公司、天津庆泉宠物用品股份有限公司，以宠物尿垫为主要产品的依依股份、悠派科技；另一类为综合型宠物用品企业，例如宁波新禾休闲用品有限公司、温州源飞宠物玩具制品股份有限公司、杭州华元宠物用品有限公司及江苏中恒宠物用品股份有限公司等。

4、如何看待宠物用品行业的竞争？公司竞争优势有哪些？

答：宠物用品具有品类规格众多、标准化程度较低的特点，涉及了宠物的“住、穿、行、玩”等多种生活场景与使用需求，包括了窝垫、爬架、服饰、玩具、牵引出行、清洁用具及饮食用具等多类产品。由此，持续、丰富的产品开发能力，高效、可靠的供应链管理体系已成为公司开拓及保持境外客户长期合作的重要竞争力。

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，经过近二十年的探索、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”。

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。经过近二十年的发展积累，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 2023 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 17 项，授权专利 280 项。其中，专利产品涉及猫爬架、窝垫、玩具、服饰、饮食用品、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，并组建了跨境电商销售子部门，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，公司供应链中心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。主要通过跨境进口、一般贸易渠道进口等方式，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。

5、公司未来 3-5 年在国内外市场针对宠物食品和宠物用品分别的规划？

答：公司坚持业务领先战略，坚持战略聚焦，深耕用品和粮食的战略主航道，通过市场-产品-组织“三位一体、互锁互驱、协调发力、深度耕耘”的三力驱动模式来实现战略目标，聚焦核心市场、聚焦核心客户、聚焦核心品类，以市场深耕、品类深耕、组织深耕为方针，迈向细分业务领域第一的行业地位与市场占有率。在确保当期合理财务贡献的基础上，兼顾于战略绩效的实现。未来五年，公司将加快落实全球本地化战略，有序做好国际区域市场深耕，根据业务规划做好前瞻性的全球供应链布局。

6、公司跨境电商出口这块业务，目前开展的如何？

答：公司积极开展跨境电商出口业务，目前通过亚马逊平台开设店

	<p>铺跨境电商业务，销售的产品品类主要有猫爬架，狗窝，宠物梯子，宠物玩具等，后续将继续布局其他平台，跨境电商出口销售产品的品牌为made4pets。目前跨境电商出口的销售收入占公司总营业收入比例较小。</p> <p>7、公司出口业务是否存在坏账风险？一般是什么交付模式？</p> <p>答：随着公司业务规模的持续扩大，公司应收账款规模亦逐年增长，截止 2023 年 6 月 30 日，公司应收账款账面价值为 334,046,087.74 元，应收账款账面价值占 2023 年 1-6 月营业收入的比例为 33.26%。如公司出现应收账款无法收回的情况，且公司未能对相关应收账款购买出口信用保险或虽投保但赔付金额无法完全覆盖损失时，公司将面临坏账损失，将对公司业绩造成不利影响。</p> <p>公司的应对措施：公司将不断强化应收账款内部控制和日常管理，继续将应收账款回收与销售考核相结合，加大应收账款回收力度。</p> <p>公司出口主要采用 FOB 方式，少部分采用 CIF 和 EXW 方式，故主要按提单等交货凭证所载的日期确认收入，其中采用 EXW 方式的，客户委托货代公司在向公司提货后确认收入。公司出口销售业务，一般按提单等交货凭证所载日期确认收入，一般从发货到确认收入周期约为 2-3 天。</p> <p>8、公司和西藏富扬签订协议的目的是什么？</p> <p>答：2023 年 4 月 21 日，公司与西藏富扬创业投资管理有限公司签订了《投资并购合作协议》，根据该协议，西藏富扬创业投资管理有限公司利用自身渠道和资源，协助公司寻找合适的标的公司，向公司推荐优质标的项目，为公司提供居间和并购顾问服务。</p> <p>公司将根据上述投资基金的后续进展情况、相关项目推进情况，严格按照相关法律法规及规范性文件的规定及时履行相关审议程序和信息披露义务。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 1 月 26 日