

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：2024-009

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	天元宠物2023年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024年4月30日15:30-16:30
地点	同花顺路演平台 https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010091
公司接待人员姓名	主持人：天元宠物 董事长、总裁：薛元潮 董事会秘书、副总裁：田金明 财务总监、副总裁：张中平 独立董事：陈斐、余景选、宋永高 保荐代表人：胡娴
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问题1:说明会总共要多长时间 答:您好，本次业绩说明会将于2024年04月30日（星期二）下午15:30-16:30同花顺路演平台采用网络远程方式举行。欢迎参与，谢谢！ 问题2:公司在2024年财务费用管控上，将会有哪些举措 答:你好，1)公司在银行融资方面会与多家银行进行合作，以期获

得最佳的融资成本；2) 在付款方面会适当采取银行承兑汇票等结算方式，以降低财务成本；3) 公司对分子公司资金进行集中统筹安排，以提升资金的使用效率。

问题 3: 宠物用品赛道竞争越来越卷，公司觉得目前猫爬架等用品，国内市场到天花板了吗

答: 您好，感谢您的关注。国内宠物用品市场起步较晚，相比国外发达市场，猫爬架等用品的总体市场正处于起步发展阶段，未来具有较大的发展空间！谢谢！

问题 4: 和其他头部公司比，公司去年和今年一季度的盈利增速要差一些，管理层怎么看这个事情？为什么？

答: 您好！感谢您的关注！公司净利润较上年同期下降主要原因是：
(1) 2023 年度，公司综合毛利率同比下降。公司的相关产品主要包括宠物用品与宠物食品两大类。2023 年度，公司宠物用品销售收入同比下降 1.45%，毛利率同比增长 0.68 个百分点，基本保持稳定。2023 年度，公司宠物食品销售收入同比增长 34.63%，占公司营业收入占比上升了 6.70 个百分点。但其毛利率相对较低，且同比下降了 5.96 个百分点；
(2) 由于银行借款利息支出增加以及汇兑收益金额较上年大幅减少，报告期内财务费用同比增长 166.50%；
(3) 2022 年年底以来，公司根据部分海外客户的订单意愿，逐渐将猫爬架等产品的产能向东南亚及全球其他地区转移。2023 年投资建设越南天元和波兰欧哈那工厂，用于铁制用品、猫爬架生产及销售，2023 年度两个工厂处于设立初期，导致一定亏损。2024 年一季度业绩基本保持平稳的。谢谢！

问题 5: 2024 年人民币对美元汇率震荡波动，对公司有哪些影响

答: 您好！谢谢你的关注！报告期内，公司产品销售主要以境外市场为主，并主要以美元报价和结算。由于公司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。应对措施：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。谢谢！

问题 6:请您详细介绍下公司的产业区位配套与运营体系优势

答:您好，在产业区位配套方面，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。在运营体系优势方面，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。谢谢！

问题 7:公司在落实大客户战略策略上，有哪些具体的方法

答:谢谢你的关注！公司基于大客户战略的牵引，深度推进市场深耕、品类深耕、组织深耕。在市场深耕方面，聚焦开拓美国、德国、法国、英国、俄罗斯五大国家市场，巩固优势的澳大利亚市场。在客户深

耕策略方面，稳定发展现有商超类客户，深化与商超客户的合作，通过优化产品组合、提升供应链效率等方式，扩大公司在商超渠道的产品销量规模和数量；同时，将资源重点投向专业宠物零售商客户，通过提供专业的产品、服务和支持，提高公司在宠物行业的品牌专业度，并开拓新的增量市场，以实现更全面的市场覆盖和品牌提升。谢谢！

问题 8:2024 年地缘政治波动较大，公司海外市场的增值保收有哪些动作

答:您好，公司在开展外销业务的同时，主要通过开展外汇套期保值业务来规避和防范外汇汇率及利率风险。另一方面，公司也在着力开发国内市场，以降低海外市场对公司业绩的影响。

问题 9:您对公司未来发展，具体有什么规划

答:谢谢你的关注！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。谢谢！

问题 10:在跨境业务上，公司将会有哪些动作继续保持增长

答:你好，我们在跨境业务有专业的团队在运营，除在传统的亚马逊平台进行运营销售外，在沃尔玛、CHEWY、Tiktok 等多电商平台布局及海外仓的布局建设，努力实现跨境电商业务能力打造。谢谢！

问题 11:2024 年，公司预计在新品研发上会有多少投入

答:您好，2024 年，公司将根据销售规划，预计在新品研发投入上稳步增长。谢谢！

问题 12:面对日益上升的业务单量，公司如何做到精准控制成本，提高毛利率

答:您好！经向管理层了解，面对日益上升的业务单量，公司将考

虑以下策略来精准控制成本和提高毛利率：（1）关注行业趋势，优化产品设计，加强技术创新：公司将紧跟宠物行业的新趋势，开发符合市场需求的新产品；通过设计更易于生产的产品来降低生产成本，从而提高毛利率；通过技术创新提升产品附加值，增强产品竞争力。（2）调整产品结构，优化成本结构，提高效率和降低浪费：公司更多专注于高毛利产品的销售，调研分析哪些产品具有较高的利润空间，然后通过营销策略提升这些产品的销售额；寻找替代原材料或供应商，以降低成本，提高毛利率；通过提高生产效率和减少浪费来降低单位成本。（3）强化品牌建设，明确市场定位，合理定价：加强品牌宣传和市场推广，提升品牌影响力，增加客户忠诚度；明确目标市场和客户群体，为不同市场定制产品，提高产品的市场接受度；根据市场行情和产品竞争力来制定合理的销售价格，避免低价竞争。（4）加强供应链管理和风险管理：通过与供应商协商更好的采购条款，促进库存管理优化，减少库存成本。通过套期保值等金融工具来规避汇率风险，减少因汇率波动带来的成本不确定性。感谢关注！

问题 13:公司在海外工厂的布局计划进展如何，今年会有哪些投入

答:你好。公司已在柬埔寨、越南、波兰等地设立了海外工厂。2024年将在柬埔寨继续扩大产能、越南工厂将达产。2024年主要为技术设备的投入。谢谢！

问题 14:2023年宠物用品销售下滑原因和今年的展望

答:你好。公司宠物用品主要以外销为主，2023年受海外经济滞涨及通胀的影响，销售有所下滑。2024年公司将聚焦落实大客户战略，促使用品业务结构性增长；在品类布局方面，在巩固猫爬架和窝垫两大核心品类的基础上，重点做大玩具、服饰、电子、清洁、笼具五大品类。同时，公司正大力发展国内市场。谢谢！

问题 15:贵司宠粮业务毛利比较低，国内市场也非常卷，请问贵公司领导对未来发展 and 战略怎么看

答:您好！感谢您的关注！1. 我司宠粮业务为国际知名品牌的分销业务，随着合作关系的深入发展，毛利会有所改善；2. 未来我们会加强

	<p>宠粮自有品牌的建设。谢谢！</p> <p>问题 16:公司业绩一直没有出现亏损,可是股价破发之后一路下跌,公司有没有一些具体的措施维护股价,给投资人以信心!有什么具体的措施吗?</p> <p>答:您好!感谢您的关注!公司将继续做好经营管理,稳步推进各项业务发展,不断提升核心竞争力,努力提升公司的内在价值。同时,为了进一步健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,充分调动公司核心员工的积极性,公司推出了2024年限制性股票激励计划。另外,2024年,基于维护公司价值及股东权益,公司计划使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司人民币普通股(A股)股份,回购资金总额不低于人民币2,000万元(含)且不超过人民币4,000万元(含),回购价格不超过人民币25元/股(含)。回购股份的实施期限自董事会审议通过本次回购股份方案之日起不超过3个月。截至2024年3月31日,公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购公司股份978,387股,占公司目前总股本的0.7765%。谢谢!</p> <p>问题 17:现在很多宠物食品公司都在卷价格,公司怎么看待这个趋势?未来会卷价格吗</p> <p>答:你好。目前公司经营的品牌都是国际知名品牌,有良好的成熟的品牌心智和稳定的价值链管理,品牌方会在相对稳定的与品牌价值相匹配的零售价基础上,加大市场投入,提升和创造消费价值</p> <p>问题 18:公司董事会以及高管是否会有增持计划,来提振股价呢?因为公司从上市以来,便打破发行价,并一路向下!</p> <p>答:您好!后续如有相关增持计划,公司将按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢!</p>
附件清单	无
日期	2024年4月30日