

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：2024-012

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>投教活动</u> <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	上海中千投资管理有限公司：许国阳 德合勤企业咨询(杭州)有限公司：姜忠兴 浙江朝景投资管理有限公司：戴阿跃 杭州同巨投资管理有限公司：张立烽 厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司：冯浚浚 浙江银万私募基金管理有限公司：倪建成 北京启星私募基金管理有限公司：马磊 敦浦私募：郑达伟 台州城投：陈禹梦、李政昊 华泰证券：赵雅韵 章国斌 毕一平 毕然
时间	2024年6月19日
地点	杭州天元宠物用品股份有限公司鸿旺园区9号楼1楼会议室
公司接待人员	董事会秘书、副总裁：田金明

姓名	董事会办公室：梁红霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观样品间</p> <p>二、介绍公司情况</p> <p>三、投资者问答环节</p> <p>1、公司未来的发展战略是如何考虑的？</p> <p>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。</p> <p>2、公司的核心竞争力有哪些？</p> <p>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。</p> <p>（1）行业先发优势与客户资源优势</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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 2023 年 12 月 31 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 285 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。

### 3、公司主要业绩驱动因素有哪些？

答：（1）宠物经济持续发展和宠物产业持续消费升级的行业机遇  
随着人们经济水平的提高、思想观念的转变以及人口老龄化和单身、丁克群体的增长，饲养宠物成为人们的一种情感寄托，人们从宠物身上获取温暖和陪伴，由此带动宠物经济持续发展。

随着人均收入的增加，宠物主人有更充足的经济能力提高宠物的生活质量，这会带动宠物用品的需求增加，促进宠物用品的消费升级。不仅如此，收入的提高也使得宠物主人对宠物用品的需求更个性化，对产品质量有更高的要求，这有力地推动了产业的升级和产品的更新换代，推动了行业的快速发展。宠物消费支出已逐步成为饲养宠物家庭的正常消费支出的一部分，人们在宠物身上消费的意愿日渐提高，对宠物产品价格的敏感度逐渐降低。

### （2）公司市场竞争力的增强

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，已形成了持续、丰富的产品开发能力，高效、可靠的供应链管理体系，拥有面向全球市场的销售渠道与客户资源。

公司将持续专注于自身平台化能力以及渠道建设，抓住宠物行业持续增长的机遇，依靠自身实力，通过扩大公司生产规模，完善产品线布局，全面实现产品结构升级，同时优化公司利润来源，提高公司产品获利能力，不断增强市场竞争力。

### 4、请简要介绍一下公司业务经营情况。

答：今年一季度，公司实现营业收入 5.04 亿元，同比增长 17.9%；

	<p>归母净利润 1396.84 万元，同比增长 2.8%。</p> <p>从营业收入结构来看，在实行境内境外并重、用品食品协同的经营模式下，公司的各项收入正在实现均衡化发展。地区方面，2023 年，公司境内销售同比增长 30.37%至 9.12 亿元，占比提升 7.69 个百分点至 44.75%，与境外销售之间的差距逐渐收窄。产品方面，在设计开发、生产销售宠物用品的基础上，公司也在积极拓展宠物食品销售业务。2023 年，公司宠物食品收入同比增长 34.63%至 6.88 亿元，有力支撑了营业收入增长。</p> <p>5、近期是否有发行定增项目的计划呢？</p> <p>答：2024 年，公司将努力经营业务，保持公司长期稳健发展态势，为公司发挥好资本市场功能打好坚实的基础。目前未有发行定增项目的计划。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 6 月 19 日