

证券代码：001206

证券简称：依依股份

天津市依依卫生用品股份有限公司

2024年8月23日投资者关系活动记录表

编号：2024-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2024年8月23日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室（线上会议方式）
上市公司参与人员姓名	董事会秘书兼财务总监周丽娜 证券事务代表张贝贝 证券事务专员刘璐 证券事务专员杨一木
投资者关系活动主要内容介绍	2024年8月23日，公司参会人员通过线上会议的方式与投资者进行了交流，本次会议纪要如下： 一、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士总结公司2024年半年度经营情况 2024年半年度总结：

(一) 营业收入：2024 年上半年，公司实现营业收入 8.12 亿元，同比增长 29.31%。分地区来看，其中实现境外收入 7.59 亿元，同比增长 29.35%，实现境内收入 5,369.72 万元，同比增长 28.71%。分产品来看，宠物一次性卫生护理用品实现销售收入 7.63 亿元，同比增长 29.07%，个人一次性卫生护理用品实现销售收入 1,040.74 万元，同比增长 38.60%，无纺布实现销售收入 3,757.09 万元，同比增长 32.98%。

(二) 归母净利润：2024 年上半年公司归母净利润为 9,519.25 万元，同比增长 111.71%。扣非后归母净利润为 8,230 万元，同比增长 89.97%。增长背后的核心驱动力，首先源自订单量的显著攀升，公司产能利用率大幅提高。与此同时，原材料采购价格在整个报告期相对平稳，有效缓解了成本压力，使得营业成本得以维持在相对稳定的水平。这一系列正面因素的叠加，共同促成了盈利能力的持续且稳健的增强。

(三) 经营活动产生的现金流量净额：2024 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为 390.16 万元，同比下降 96.24%，下降的主要原因一是公司积极拓展新客户群体，特别是新增大客户，为巩固合作关系，公司给予了相应的信用账期政策，导致销售商品、提供劳务收到的现金流入大幅减少；二是随着出口订单的稳步增长，购买商品、接受劳务支付的现金相应增加，进一步加剧了经营性活动现金流出的压力。

二、回答交流环节

Q1: 公司今年开拓新客户的情况如何，从地区来看公司今年在市场上的战略布局是怎样的？

答：境外收入从地区来看北美销售增长最快，上半年北美地区实现销售 4.96 亿元，同比增长约 45%，亚洲地区增长超过 11%。北美市场销售的快速增长，主要得益于部分老客户的稳步增长以及新拓客户的积极贡献，随着合作关系的不断深化以及对公司的高度认可，新客户未来有望进一步增加在公司的采购订单。

Q2: 上半年原材料价格和毛利率相对稳定，请展望一下下半年原材料

价格趋势以公司应对措施。

答：公司对今年上半年主要原材料价格走势的判断相对比较准确，在去年年末及今年年初对主要原材料绒毛浆进行了囤货，囤货量用到二季度结束，这对于在上半年纸浆价格上涨的情况下，而公司产品综合毛利率持续提升起到了非常积极的作用。近期原材料采购价格呈现小幅回落的趋势，整体相对平稳。公司的生产模式是以销定产，由于下半年的订单预期增长较多，加之国外下半年重大节日的到来，客户进入传统的销售旺季，因此公司会相应地加大原材料的库存储备。

Q3: 公司的在手订单情况如何？客户的库存周期现在是一个怎样的情况？我们的交货周期是多久？

答：随着原有客户订单量的稳定增长以及新拓展客户开始贡献收入，公司目前在手订单充足，产能利用率较高，主要产品宠物垫产能利用率在90%以上。我们了解到，与之前客户消化库存的时期相比，客户的库存周期已经缩短了。公司的交货周期也在缩短，应客户要求最短可做到12天左右，大部分客户的交货周期为一个月左右。

Q4: IPO 项目的产能利用率如何？

答：公司首次公开发行股票募集资金投资项目“卫生材料及一次性卫生用品生产项目——宠物垫项目”于2023年6月建设完成并结项，目前宠物垫产能利用率在90%以上；宠物尿裤产能利用率在75%以上；无纺布产能利用率在80%以上。

Q5: 近期海运费波动较大，客户是否有受到海运费影响调整采购的节奏？

答：公司海外业务销售模式以FOB模式为主，海运费主要由客户承担，海运费价格上涨对公司影响相对较小。由于今年4、5月份海运费价格波动较大，上涨幅度较快，导致舱位特别紧张，对公司5、6月份出货情况造成一定影响，部分货物出货略有延迟。截至目前，海运费价格有所回落，出货影响已全部消化，客户的下单节奏正常。

Q6: 海外关税政策对公司的出口是否有影响?

答: 2023年6月, 公司出口美国的产品被加征7.5%的关税, 持续至今, 公司海外业务销售模式以FOB模式为主, 加征关税主要是下游客户承担。历史上, 受中美贸易摩擦影响, 公司销往美国的宠物垫、宠物尿裤等产品曾在2019年9月被征收15%的关税, 从2020年2月14日起, 加征的15%关税调整为7.5%, 2020年3月被加入排除清单后无需缴纳关税。

公司出口到海外的宠物一次性卫生护理用品因其实用性、便利性、高频性、保持环境清洁和对宠物生活质量的提升等因素, 在美国等发达国家和地区成为宠物主饲养宠物的日常刚需产品, 加之美国等地区以大型渠道商为主的零售模式, 对供应商的生产规模、供货能力、研发能力等有高标准要求, 而该产品的产能主要集中在国内, 因此海外大型客户多选择国内具备良好供应能力的ODM/OEM供应商。

Q7: 汇兑方面对公司净利率的影响有多大?

答: 上半年财务费用确认汇兑收益583.38万元, 外币衍生品公允价值变动确认收益498.36万元。公司的境外收入占比较高, 汇率的波动对公司的收入、利润影响较大, 且近期人民币汇率呈现双向波动的特点更加明显, 公司一直秉承“汇率风险中性”原则, 今年积极采用了本币计价结算和外币衍生品工具, 进行了有效的货币错配和汇率敞口风险管理, 并适时地进行了逢高结汇操作, 努力降低汇率波动带来的影响。另外, 公司与客户间有完善的调价机制, 如当汇率出现较大波动并且持续一定周期, 严重影响一方利益时, 公司或者客户会启动价格协商机制, 调整订单价格。

Q8: 请介绍一下无纺布公司自用和外销的比例, 以及现在无纺布的经营情况如何?

答: 公司生产的无纺布产能有60%左右为自用, 40%左右对外销售。今年上半年, 无纺布带来的销售收入为3,757.09万元, 较去年同期增长32.98%。得益于产能的增加和成本的控制, 公司无纺布业务的负毛利情况进一步收窄, 由第一季度毛利率-6.5%左右收窄至第二季度-3%左右。

Q9: 员工持股计划中为什么选择营业收入作为业绩考核指标？公司对于业绩考核设定是怎样考虑的？在利润目标上有什么考虑吗？

答：2024-2026 年，公司营业收入考核触发值分别为 16.04 亿元、17.96 亿元、19.76 亿元，以 2023 年为基数，增长率分别为 19.97%、34.33%、47.79%；公司营业收入考核目标值分别为 16.71 亿元、18.80 亿元、20.60 亿元，增长率分别为 24.98%、40.61%、54.08%。高标准业绩考核目标的设定，充分反映了公司对长期经营的信心。

员工持股方案选择营业收入作为业绩指标，综合考虑了宏观、行业 and 企业的各方面因素，营业收入直接反映了企业的经营规模、市场占有率和业务拓展能力，更有助于明确目标和激励方向，确保员工的工作努力能够直接转化为企业的业绩增长。随着营业收入的增长，公司净利润将实现相应的增长，但净利润的影响因素较多，例如原材料价格波动、汇率波动等因素。因此，公司将营业收入作为员工持股计划的业绩指标，兼顾了挑战性和可实现性，有利于充分调动公司员工的工作积极性，避免因外部不利条件的影响而失去员工持股计划的激励效果，有利于公司的长远稳健发展。

Q10: 本次半年报公司同时发布了 2024 年中期分红的方案，足以看出公司持续回报广大投资者的决心，那么对于 2024 年度分红公司是否有规划？

答：本次半年度利润分配计划向全体股东每 10 股派发现金红利 2.7 元（含税），共预计分配现金股利 4,940.62 万元。自上市 3 年以来，公司始终坚持将发展成果与股东共享，本次半年度利润分配后，累计实施分红将达到 6 次，连同回购部分的现金分红总额达 4.05 亿元，占合并报表中累计归母净利润的比例为 87.47%。同时，公司制定了《未来三年（2023-2025 年）股东回报规划》，在保证公司正常运营和长远发展的前提下，重视对社会公众股东的合理投资回报，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

Q11: 国内自主品牌销售情况如何，后续对于国内业务的开拓有怎样

	<p>的策略？</p> <p>答：公司高度重视自有品牌建设，报告期的销售费用显著提升，除了海外展会的积极参与所带动的费用增长外，更主要的是国内自有品牌战略投入的加大，促使销售费用实现了约 20% 的增长，费用主要用于销售团队的优化，新品推广、宣传等。正在举办的亚宠展上，我们有很多新品上市。结合产品的发展趋势来看，国内宠物用品目前仍处于初期阶段，随着宠物市场的不断成熟与消费升级，未来宠物用品需求有望持续提升，相信未来国内市场的发展潜力巨大，也将为国产品牌的发展提供广阔舞台。</p>
附件清单	参会人员信息表
日期	2024 年 8 月 23 日

附件：参会人员信息表

参会人员信息表		
序号	参会单位名称	参会人员姓名
1	广发基金管理有限公司	胡骏
2	泰康资产管理有限责任公司	孙巍
3	GREENWOODS ASSET MANAGEMENT LTD	LiuYawei 刘亚纬
4	Pleiad Investment Advisors Limited	SunSimon
5	平安银行股份有限公司	苟思雨
6	华兴资本控股有限公司	段雅超
7	交银施罗德基金管理有限公司	张程
8	平安证券股份有限公司	李峰
9	东吴基金管理有限公司	朱冰兵
10	天津国有资本投资运营有限公司	刘劲垚
11	华泰资产管理有限公司（保险）	陈少楠
12	东证融汇证券资产管理有限公司	鞠然
13	上海远策投资管理中心（有限合伙）	刘英杰
14	深圳市瑞林投资咨询有限公司	刘宝玉
15	杭州金投资产管理有限公司	王安戈
16	上海天猷投资管理有限公司	曹国军
17	上汽顾臻（上海）资产管理有限公司	沈怡雯
18	深圳市金石投资管理有限公司	WenMichelle
19	浙江纳轩私募基金管理有限公司	丁帅
20	上海海岸号角私募基金管理有限公司	刘泽
21	上海天猷投资管理有限公司	王保罗
22	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	黄向前
23	上海川陀投资管理有限公司	董祥辉
24	深圳通和私募证券投资基金管理有限公司	张婷婷
25	王崇九-金历投资	陈竞
26	长江证券股份有限公司	肖知雨
27	长江轻工	尹姜子
28	长江轻工	米雁翔
29	国泰君安	王佳
30	广发证券	曹倩雯
31	东方财富证券	宋佳蔚
32	财通证券	王宇璇
33	浙商证券	郭炜涵
34	浙商证券	曾伟
35	国海证券	孙馨竹
36	国海证券	林昕宇
37	中信建投	张舒怡
38	中信建投	叶乐
39	德邦证券	宋姝旺
40	天风证券	张彤

41	西部证券	李雯
42	申万宏源证券	张海涛
43	华夏基金	张帆
44	西部利得基金	林静
45	光大资管	许燕
46	信达澳亚基金	曾丹妮
47	人保养老	于天宇
48	永赢基金	朱怡丞
49	工银安盛	唐苓
50	天治基金	张歌
51	沅京资本	谢承津
52	广发自营	严俊
53	壁虎投资	陈雯
54	中邮证券	刘意纯
55	北大方正人寿	付丹婷
56	中信建投证券	张舒怡
57	兴业证券	韩欣
58	渤海证券	袁艺博
59	中泰证券	吴思涵
60	华安证券	刘京松
61	国盛轻工	曹馨茗
62	东方阿尔法	朱黎斌
63	前海互兴	吴赟宇
64	纽富斯	连敏超
65	中信建投自营	彭卓栋
66	华福证券	杜采玲
67	青岛君厚私募基金管理有限公司	许治中
68	东北证券	杜磊
69	方正证券	王鹏
70	青骊投资	赵栋
71	光证资管	严可人
72	大笋资管	宋博雅
73	赢昀私募	黄亚英
74	中信建投资管	黄鹏
75	财通自营	简曲
76	华夏未来资本	王月瑶
77	鑫元基金	张咏
78	广发自营	牛璐
79	淳厚基金	杨泽宇
80	信泰人寿	齐津
81	中加基金	王升晖
82	中信资管	丁天凯
83	弘毅远方基金	王鹏程

84	兴证资管	陶佳恒
85	国新自营	孙子乾
86	华西基金	张月宁
87	招商证券	杨蕊菁
88	东北证券	李森蔓
89	华西基金	刘秋宏
90	同犇投资	余思颖
91	汐泰投资	冯家安
92	红土创新	刘君杰
93	信泰人寿	云昀
(以上排名不分先后)		