

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10月24日投资者关系活动记录表

编号：2024-009

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10月24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	<p>2024年10月24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：</p> <p><b>一、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士简要介绍公司前三季度经营情况</b></p> <p>（一）营业收入：公司前三季度实现营业收入 13.16 亿元，同比增长 33.43%；其中，境外主营业务收入达到 12.28 亿元，同比增长 34.79%；境内营业收入为 8,761 万元，同比增长 17%。从产品表现来看，三大主要产品均保持高速增长。宠物垫产品同比增速达 35.6%，宠物尿裤同比增长 24%，无纺布</p>

产品同比增长 35.74%。

(二) 归母净利润：公司前三季度归母净利润为 1.51 亿元，同比增长 72.72%；扣除非经常性损益后的净利润为 1.35 亿元，同比增长 61%。增长主要得益于客户订单增加、销售大幅增长、产能利用率提高以及原材料采购价格在报告期内相对平稳，营业成本总体保持稳定，盈利能力持续提升。

(三) 毛利率：前三季度产品综合毛利率为 19.57%，同比增长 3.13 个百分点。其中，第三季度环比第二季度增长 1.2 个百分点。在原材料采购价格平稳的情况下，公司规模效应显现，毛利率持续提升。

(四) 经营活动产生的现金流量净额：2024 年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为 7,540 万元，同比减少 54.89%，环比有较大改善。减少的主要原因为报告期内新增大客户，公司给予一定信用账期，导致销售商品收到的现金有所减少。

## 二、回答交流环节

**Q1、目前公司的产能利用率是多少？随着公司新客户的不断拓展和原有客户订单量的不断增长，现有产能能否满足未来公司发展所需？**

答：目前公司主要产品宠物垫产能利用率在 90% 以上，生产设备开机率达到 100%。随着全球宠物市场的不断发展，宠物卫生护理用品的产品渗透率持续提升，但即使在养宠相对发达的欧美市场，产品渗透率依然存在较大的增长空间。为应对订单的增长，公司通过对天津厂区的 8 条老生产线进行技术升级改造提升生产速度，采购新生产线 3 条增加产能；同时公司大力发展新质生产力，积极引进现代人工智能技术，提高了生产效能；此外公司全资子公司河北依依在建设之初便充分考虑了未来发展所需，留有充足的生产车间可供扩产使用，为公司的产能扩张提供了空间。

**Q2、公司目前的在手订单情况如何？新客户在三季度有怎么的贡献？**

答：结合目前的在手订单情况来看，订单充足。公司自 2024 年 4 月向世界知名零售商开市客供货，报告期贡献营业收入 1.22 亿元，营收占比为 9.24%。

**Q3、汇率影响有多少，如何恢复？请做一下展望。**

答：2024 年第三季度汇率波动加剧，截止至 9 月末人民币大幅升值，9 月 30 日美元兑人民币汇率中间价为 7.0074，导致三季度财务费用中确认汇兑

损失金额为 659 万元。截止目前，美元兑人民币汇率中间价在 7.12 左右，对三季度造成的影响短期内应该会有所降低。公司将始终秉承“汇率风险中性”原则，积极采用外汇衍生品工具，有效管理汇率敞口风险，努力降低汇率波动所带来的影响。

**Q4、公司应收账款持续增加的原因是什么？后续是否有坏账的风险？**

答：报告期内公司销售大幅增长，公司给予客户的信用账期一般在 ETD30-120 天之间，故应收账款持续增加。公司对销售货款管理较为严格，对于合作期限较短或者规模较小的客户需要在货物离岸前即付全款；对于信用记录良好的长期合作客户，公司一般会根据第三方资信调查报告，并由中国出口信用保险公司承保，基本确保货款没有风险的情况下，经审批后给予一定的信用账期。公司合作的客户大多为国际知名公司，像 PETS MART、亚马逊、沃尔玛等。客户资金实力雄厚，偿付信誉良好，期后回款情况好，回款有保障。

**Q5、国内 OBM 市场有何发展规划？**

答：目前在销售费用投入上有明显的增长，主要用于团队优化、开拓经销商、线上推广以及线下展会。宠物卫生护理用品在国内处于初期发展阶段，而国外市场经历了长期发展，已将宠物卫生护理用品作为刚需产品使用，从欧美日等市场的发展规律来看，未来随着养宠人数的不断增长，科学化、精细化的养宠需求不断增加，宠物用品的消费占比会越来越高，这也是国内宠物市场发展的必经之路。公司会顺应市场发展规律，脚踏实地发展国内市场，提升宠物主“精细化、家人陪伴式”养宠的消费体验，积极向社会传导“爱宠、爱己、爱生活”的养宠观念，努力推进科学、文明养宠社会氛围的长效构筑。

**Q6、公司今年的分红计划是怎样的？**

答：公司在今年年初制定了《未来三年（2023-2025 年）股东回报规划》，且半年度也进行了利润分配，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.7 元（含税），共计分配现金股利 4,940.62 万元。公司自上市 3 年以来，始终坚持将发展成果与股东共享，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，后续也将努力提升盈利能力，持续回报股东。

**Q7、公司在核心产品之外是否有拓展新品类的规划？**

答：公司也正在积极做市场调研，寻找与我们产品互补性高的品类。目前，公司仍将以核心产品为主，因为宠物尿垫、宠物尿裤市场仍有巨大的增长空间。

	我们希望继续将核心产品做大做强，为客户提供最优质的服务，满足全球客户的需求。
附件清单	参会人员信息表
日期	2024年10月24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	申万宏源证券	屠亦婷
2	申万宏源证券	张海涛
3	博时基金管理有限公司	谢泽林
4	泰康资产管理(香港)有限公司	Iris Tao
5	平安养老保险股份有限公司	徐唯俊
6	国泰君安资管	范杨
7	建信基金	李树磊
8	华商基金管理有限公司	王萍萍
9	西部利得基金管理有限公司	林静
10	光大保德信	陈卓钰
11	光大保德信	林晓枫
12	浦银安盛基金	袁晓波
13	信达澳亚基金管理有限公司	曾丹妮
14	永赢基金管理有限公司	王昕妍
15	圆信永丰基金	胡春霞
16	工银安盛	唐苓
17	申万宏源资管	王子欣
18	中意资产	臧怡
19	上汽顾臻(上海)资产管理有限公司	沈怡雯
20	上海方物私募基金管理有限公司	汪自兵
21	北京禹田资本管理有限公司	王雨天
22	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	费春生
23	上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
24	上海度势投资有限公司	顾宝成
25	上海雷根投资中心(有限合伙)	边桢霏
26	瑞民投资	黄鹏
27	同犇投资	刘慧萍
28	中邮证券有限责任公司	刘意纯
29	东方证券股份有限公司	王树娟
30	浙江银万私募基金管理有限公司	余涛
31	平安证券股份有限公司	李峰
32	国海证券	林昕宇
33	天风证券	张彤
34	长江证券	尹姜子
35	华鑫证券	卫正
36	中金公司	张昱熙
37	中金公司	吕沛航
38	中金公司	邹煜莹
39	中信建投	叶乐

40	中信建投	张舒怡
41	国盛轻工	曹馨茗
42	国海证券	孙馨竹
43	中信证券	何亦啸
44	国泰君安	毛宇翔
45	明河投资	葛天惟
46	中信建投自营	魏歆
47	弘毅远方基金	王鹏程
48	博远基金	冯妙婷
49	云汉资产	姚凯丰
50	保银	孙强
51	长江资管	孙桐语
52	光大保德信	詹佳
53	东方阿尔法	朱黎斌
54	工银瑞信	秦聪
55	广发基金管理有限公司	胡骏
56	银叶投资	朱一丰
57	西部利得	温震宇
58	中银国际资管部	张岩松
59	同泰基金	郑文惠
60	华泰自营	姜斌宇
61	光证资管	严可人
62	财通自营	简曲
63	天治基金	张歌
64	中信资管	丁天凯
65	保银	张凤涛
66	弘毅远方基金	黄清荷
67	信泰人寿	云昀
68	中加基金	王升晖
69	大笋资管	宋博雅
70	兴证资管	陶佳恒
(以上排名不分先后)		