

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12月9日投资者关系活动记录表

编号：2024-010

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	华商基金 陈凯 华商基金 张晓
时间	2024年12月9日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室
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 证券事务专员杨一木
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024年12月9日，公司参会人员通过现场调研的方式与投资者进行了交流，本次会议纪要如下：</p> <p>一、参观产品展室</p> <p>二、回答交流环节</p> <p><b>Q1、如何看待美国潜在加征关税的问题？</b></p> <p>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</p>

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。

海外市场宠物市场成熟，公司出口的主要产品为海外市场日常养宠刚需，并且公司与海外客户构建了稳定持久的合作关系。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，具备较强的消费粘性。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。公司凭借规模化的产能优势，过硬的产品品质，较强的综合生产管理能力和研发能力等，获得了客户的长期认可，与客户构建了稳定持久的合作关系。

公司已针对美国高收入占比充分做好应对措施，近两年公司多次进行海外考察和调研，若未来公司出口美国主要产品关税大幅增加，我们能迅速在海外建设产能或寻求其他合作方式应对。

**Q2、公司目前的在手订单情况如何，近期是否出现了客户补充库存的情况？**

答：公司目前的在手订单充足，主要产品宠物垫的产能利用率在90%以上，设备开机率达到了100%。部分海外客户在经历了2023年的去库存之后，目前客户整体的采购订单均恢复到一个稳健增长的节奏，近期并未出现客户大量补充库存的情况。

**Q3、近期原材料价格走势如何，产品的正常毛利率水平大概是多少？**

答：近期原材料采购价格相对平稳，宠物垫产品的合理毛利率区间为17%到23%之间，目前公司2024年前三季度毛利率为19.57%，同比增长3.13个百分点，主要因为订单增长使产能利用率提高、原材料采购价格稳中有降以及公司加强成本管控实现了降本增效。

**Q4、国内自主品牌销售情况以及公司的投入情况如何？**

答：公司高度重视自有品牌建设，对自有品牌进行了全渠道布局，通过线上电商平台、线下经销商模式以及与宠物品牌运营商合作，设立京东、天猫和拼多多旗舰店进行自营销售，并进驻抖音、微店等新零售场景，近两年也与宠

	<p>物商店、宠物医院有所合作。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。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	无
日期	2024年12月9日