

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

2025 年 4 月 29 日投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 29 日（周二）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司参与人员姓名	1、董事长兼总经理高福忠先生 2、董事、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士 3、独立董事阎鹏先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： Q1：请问公司目前的财务结构在开阔国内市场时有哪些优势，在面对外部不确定风险时有哪些支撑？ 您好，公司始终坚守“稳健经营、高质量发展”的理念，财务安全边际较高，凭借低负债杠杆以及充足的现金流，为市场渠道建设、品牌营销、产

品研发、储备和培育新的战略发展项目等提供充足资金支持，稳健的财务支撑使得公司具备抵抗周期的能力。面对外部不确定风险时，公司可以凭借低负债杠杆与资金优势，有效应对原材料价格波动等突发状况，并通过外汇套保等手段有效降低汇率波动风险。谢谢！

Q2：公司销售费用增长明显，请问主要是投入到了哪方面？

您好，2024 年，公司销售费用投入 3,160.28 万元，同比增长 16.72%。公司的销售费用增长主要是两方面，一是公司积极参加国内外大型专业宠物展会，开拓新市场、新客户，不断扩大公司国际市场的销售规模；二是投入到国内市场，自主品牌推广的销售费用进一步的提升，例如销售团队的优化，新品推广、宣传等等。受关税影响，未来公司将抓住出口转内销的机会，进一步增加国内市场投入。谢谢！

Q3：高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢

您好，我们认为未来宠物卫生护理用品行业的增长空间极为广阔。这一判断是基于对宠物卫生护理用品市场发展趋势的深入分析，以及对宠物行业整体发展前景的全面考量。首先从区域看，国内市场相比于国外市场仍然处于起步阶段，从欧美日的市场发展规律来看，随着宠物主科学化、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，这也将是国内宠物市场发展的必经之路；日本宠物行业发展成熟，宠物护理用品作为必需品每年的需求量较为稳定；美国市场从 2010 年起，宠物卫生护理用品渗透率快速提升，目前这一品类在美国属于养宠必需品，每年保持稳定的增长。根据公司老客户订单量的增加以及每年拓展新客户的成果都说明了宠物卫生护理用品的市场空间是相当广阔的。

其次，从行业的增长潜力看，据美国宠物用品协会（APPA）数据，美国 2024 年宠物行业消费额达到 1,519 亿美元，同比增长 3.33%。摩根士丹利也曾发布报告称，到 2030 年前美国宠物行业复合年均增长率或将达到 8%；日本矢野经济研究所的数据显示，预计 2024 年度日本宠物市场总规模将达到 19,026 亿日元，较上一年度增长 2.13%。这些数据无疑说明人们对宠物行业的发展拥有坚定的信心。

随着宠物行业的繁荣发展和宠物主人对宠物健康管理意识的不断提升，宠物卫生护理用品的市场需求将迎来快速增长。我们对这一领域的未来充满

信心，期待通过不断的创新和优化，为宠物和宠物主提供更优质的产品和服务，共同推动行业的繁荣发展。谢谢！

Q4：高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢？

您好，从全球经济消费形势来看，宠物经济依然保持着稳定增长。未来，随着宠物行业的发展，宠物主精细化、科学化的养宠需求将不断增加，宠物卫生护理用品的市场需求将迎来快速增长。公司将持续巩固在客户资源、规模化生产、产品研发设计、产品质量以及精细化管理等方面的优势，巩固和扩大原有客户资源所对应的市场份额，同时积极开发新的国际市场范围及客户资源，通过在海外建设生产基地进一步提升服务能力，坚持国外加国内市场的双驱动策略，重点发力自主品牌，实现国内外业务收入的持续提升。与此同时，我们也将借助产业基金，把握宠物行业并购整合机会，为公司储备和培育新的战略发展项目，携手业内优质企业共同打造国内宠物行业生态。谢谢！

Q5：高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

您好，2024 年得益于海外客户去库存周期结束，公司在老客户订单稳定增长与新增客户持续发力的双重驱动下，实现营业收入 17.98 亿元，较上年同期增长 34.41%。伴随市场需求放量及募投项目产能释放，公司规模化生产效应显著增强。同时，全年原材料采购价格趋于稳定，营业成本整体保持相对稳定；叠加公司强化内部管控，优化运营成本结构，公司盈利能力显著修复，实现归母净利润 2.15 亿元，同比增长 108.34%；扣非后归母净利润为 1.91 亿元，同比增长 75.09%。谢谢！

Q6：请问：依依现在的美国关税税率有变化吗？谢谢

您好，公司出口至美国的宠物一次性卫生用品自 2023 年 6 月开始加征 7.5% 的关税。自 2025 年 2 月开始，美国对所有中国商品实施的多轮加征关税政策，累计新加征 145% 的关税。公司出口以 FOB 模式为主，关税由下游客户承担。谢谢！

Q7：领导，您好！我来自四川大决策。请问柬埔寨基地投产后，对美出口关税成本降低了多少？2025 年海外产能占比是否计划提升至 30？

您好，公司出口以 FOB 模式为主，关税成本主要由下游客户承担，4

月9日,美方表示将对包括柬埔寨在内的部分国家暂缓加征新关税,为期90天,在此期间,执行10%的关税。公司2025年在柬埔寨投资建设首个海外生产基地,每年可实现宠物垫近3亿片的生产能力,与国内产能形成全球化协同效应,进一步提高贸易风险管理能力,培养国际化人才,积累管理经验,提升国际竞争力。后续将视具体情况灵活地扩大产能,以应对关税政策带来的不确定性。谢谢!

Q8: 依依股份在个人护理用品产品的中长期发展战略是什么?

您好,公司主营产品包括宠物一次性卫生护理用品、个人一次性卫生护理用品及无纺布,其中个人一次性卫生护理用品包括护理垫(成人、婴儿)、卫生巾、纸尿裤等。公司将把握养老产业蓝海市场和促进生育及消费的政策机遇,挖掘成人及婴童个护市场的潜在需求,努力提升产品的质量和舒适度,打造公司新的业绩增长点。目前,公司旗下“多帮乐”“爱梦圆”“依依”等自有品牌的相关产品,通过经销商、天猫、京东等渠道销售。例如“多帮乐”品牌下有多款成人护理产品,包括成人尿不湿、成人护垫、多功能老人看护垫、老人隔尿垫、一次性隔尿床垫等;“爱梦圆”专注母婴护理,有新生儿纸尿垫等产品。未来,公司将通过紧跟市场发展趋势,把握客户需求变化,不断提升规模化生产供应能力及产品品质。谢谢!

Q9: 柬埔寨工厂五月份发货美国产品执行的关税税率与之前是提高还是没有变化? 谢谢

您好,4月9日,美方表示将对包括柬埔寨在内的部分国家暂缓加征新关税,为期90天,在此期间,执行10%的关税,具体信息以官方信息为准。谢谢!

Q10: 贸易战对于公司的业绩影响大吗?

您好,关税政策存在高度不确定性,确实没有办法有效评估具体的影响程度,但近期我们也能看到关税政策有一些积极的变化。前期受关税政策影响,部分对美业务暂缓了两周出货,目前正在逐步恢复出货。

从行业角度看,宠物卫生护理用品全球产能集中在国内,美国本土产能十分有限且成本高昂,难以支撑下游需求;东南亚的产能也主要归属于国内生产商,且受限于供应链不完善,下游渠道客户难以找到具备同等大规模供应能力的替代生产商。公司产品作为养宠刚需产品,虽然短期受到关税政策

影响出货受阻，但长期来看，公司能够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以及海外产能的布局来应对挑战，加之关税政策近期也有一些积极的变化，后续的影响预计逐步降低。谢谢！

Q11：公司业绩和分红都很优秀，为什么股价一直处于破发状态？公司有没有提升市值的计划？

您好，公司股价除受公司基本面影响外，还受宏观经济环境、资本市场政策、二级市场流动性等多重因素影响。公司管理层对公司的未来发展充满信心，一方面，公司将扎实做好经营管理，提升内在价值；另一方面，公司也重视对投资者的合理投资回报，并以长期的优秀分红回报广大投资者，积极履行上市公司的责任和义务。2024 年度利润分配后，公司累计实施分红将达到 8 次，现金分红加上回购部分总额达 5.17 亿元，占累计归母净利润的比例为 88.61%。同时公司制定了未来三年股东回报规划，保持利润分配政策的连续性和稳定性。此外，公司还在市场大幅波动时积极发布股份回购计划、董事长增持计划，在保证公司业务稳定健康发展的情况下，未来还将通过多种方式来持续回报股东。公司希望能够和投资者共享公司发展的果实，增强股东对公司的信心，促进公司的长期稳定发展。谢谢！

Q12：柬埔寨工厂今天已经开工了吗？谢谢？

您好，公司柬埔寨工厂在今年 4 月底正式投产，5 月份开始向客户正式出货。谢谢！

Q13：公司在未来三年内有哪些具体的市场扩展计划？特别是在新兴市场的布局和预期增长？

您好，公司始终坚持国外国内市场双驱动策略。对于海外市场，公司将通过竞标、参加国内外大型宠物展会、老客户介绍等方式开发新的国际市场 and 客户资源，例如欧洲的部分国家，以及宠物经济正在兴起的东南亚、南美等地区。对于欧洲市场，一直以来是公司重点发展的区域，欧洲的养宠渗透率较高，养宠意识较为科学，公司充分发挥自身在宠物卫生用品研发、生产方面的核心优势，通过 ODM/OEM 模式，与欧洲众多大型商超、宠物用品专营品牌商和电商平台建立了合作关系，同时公司依托与全球渠道商建立的长期互信合作基础，成功向合作渠道商的欧洲地区业务线供货。对于东南亚市场，一些新兴国家和地区的养宠需求不断增长，近几年公司以自有品牌的

	拓展为主，东南亚保持了良好的增长态势，后续将考虑增加新的销售模式，以适应东南亚市场，实现进一步拓展。对于国内市场，随着国内宠物行业的繁荣发展和宠物主人对宠物健康护理意识的不断提升，宠物卫生护理用品的市场需求将迎来快速增长。公司已加大国内自主品牌推广投入，例如销售团队的优化，新品推广、宣传等，逐步提升国内市场份额。谢谢！
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 29 日