

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 11 月 4 日投资者关系活动记录表

编号：2025-009

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	申万宏源证券 张海涛 海富通基金 赵晨凯 工银瑞信基金 袁文韬 民生加银基金 刘霄汉 长城基金 李澳 长城基金 廖瀚博 银华基金 陈思远 财通基金 吴谦 诺安基金 李新帜 新华基金 夏旭 诺安基金 吕磊
时间	2025 年 11 月 4 日
地点	河北依依科技发展有限公司

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	2025 年 11 月 4 日，公司参会人员通过现场参观及线下调研的方式与投资者进行了交流，本次交流纪要如下： 一、参观河北依依科技发展有限公司智能化生产基地及产品展室 二、回答交流环节 Q1：公司的核心优势是什么？ 答：公司凭借自身在生产规模、交付能力、研发能力、产品品质等方面的优势，与国际知名商超、宠物用品品牌商和电商渠道等建立了长期稳定的合作关系。首先，公司具备规模化的生产优势，国际大客户的核心需求是“稳定供应+快速交付”，按照标准产品计算，国内生产基地与海外柬埔寨生产基地年产能合计可达宠物垫 48.7 亿片、宠物尿裤 2 亿片，凭借公司强大的生产管理能力，将交货周期从 45 天逐步压缩至 2 周，满足海外客户高下单频次和库存管理的高标准要求。其次，公司具备创新研发的优势，围绕“解决客户痛点、顺应行业趋势”展开，聚焦环保型、功能型产品的研发设计，帮助客户实现产品升级。最后，公司对产品品质实行高标准要求，产品质量直接关系到宠物健康与宠主信任，因此公司在采购、生产、产品验收环节均严格进行质量检测和生产管理，确保消费者拿到的产品无质量问题。 Q2：三季度分区域销售占比多少？还有什么提升空间？ 答：2025 年前三季度，境外销售收入占比为 92.63%。分区域看，北美地区销售收入占比为 64.78%，亚洲占比 22.37%，欧洲占比 4.69%，其他区域前三季度销售收入实现了 37.18%的同比增速。公司加大了对非美地区新客户的拓展，前三季度共拓展二十余家新客户，主要包括在欧洲、日韩、南美及北美等地区，非美地区的销售占比有望持续提升。 Q3：目前的在手订单情况如何？ 答：近年来客户往往提前在三季度进入传统节日促销备货周期，而一般传统销售旺季集中在四季度，今年客户的采购周期回归正常，目前四季度公司在手订单充足，设备开机率达到 100%。

	Q4：公司产品综合毛利率还有什么提升的空间？ 答：一是公司原材料采购价格持续小幅度下行。二是公司产品结构优化，高毛利产品宠物尿裤保持高速增长，目前宠物尿裤的产能利用率已打满。三是国内无纺布行业正经历产能出清，盈利触底回升，目前公司前三季度无纺布业务已实现盈利。四是随着海外客户进入传统节日促销旺季，公司整体产能利用率有望进一步提升，叠加柬埔寨海外生产基地承接更多订单释放规模化红利，这些短期红利、长期支撑与阶段性助推形成合力，将持续推动毛利率稳步提升，后续公司也会持续做好成本管控与产品升级，进一步巩固盈利优势。 Q5：柬埔寨工厂订单情况如何？ 答：柬埔寨生产基地在经历大客户验厂及相关程序确认后，目前山姆的订单已全部转移至柬埔寨进行生产。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 4 日