

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

2026年4月28日投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2026年4月28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、独立董事肖和勇先生
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：董事长，你好，依依股份二季度比一季度有好转，好到什么程度。 谢谢！ 尊敬的投资者您好，现阶段公司整体经营稳健，在手订单储备充足，产能利用率维持在合理高位。后续随着核心客户采购节奏逐步修复，叠加调价

举措落地见效，公司经营基本面与盈利能力有望稳步改善。关于公司二季度具体经营数据及业绩情况，请以公司后续披露的 2026 年半年度报告为准。感谢关注依依股份！

Q2：公司有哪些措施来扭转经营和盈利严重下滑的颓势？

尊敬的投资者您好，当前外部环境存在一定不确定性，公司积极通过优化供应链、海外产能布局、拓展非美地区业务、自主品牌建设等举措持续提升综合抗风险能力。一方面持续优化海外产能布局，推动柬埔寨基地产能爬坡，进一步提升服务能力，深化与国际大客户的战略合作。同时重点发力自主品牌，实现国内外业务收入的持续提升。另外，针对原材料价格、汇率波动带来的经营压力，公司已灵活启动调价机制。目前已与部分日本客户达成调价共识，后续将稳步推进与美国区域客户的价格协商，全力稳固整体毛利率。现阶段公司整体经营稳健，在手订单储备充足，产能利用率维持在合理高位。后续随着核心客户采购节奏逐步修复，叠加调价举措落地见效，公司经营基本面与盈利能力有望稳步改善。感谢关注依依股份！

Q3：柬埔寨一期没有给一季度带来利润吗？柬埔寨二期投产后给年中报会带来好转吗？

尊敬的投资者您好，公司柬埔寨一期工厂年产能达到 2.7 亿片宠物垫，目前主要为美国山姆、墨西哥山姆供货，订单充足，产能利用率处于较高水平，已为公司一季度带来利润贡献。柬埔寨第二工厂正按计划推进建设，预计 5 月份初步具备生产能力。第二工厂投产后，将根据客户需求与市场拓展节奏逐步释放产能，进一步提升公司海外供应能力与抗风险水平。具体经营数据及业绩情况，请以公司后续披露的 2026 年半年度定期报告为准。感谢关注依依股份！

Q4：领导，您好！我来自四川大决策，请问，柬埔寨一期工厂目前产能利用率如何？出货产品的毛利率与国内工厂相比有何差异？

尊敬的投资者您好，目前公司柬埔寨一期工厂产能利用率已迈入较高水平，订单充足；关于毛利率方面，受当地人均效能略低于国内以及为柬埔寨二期工厂后续扩产需求，已提前储备人力进入培训周期，叠加当地供应链配套尚不完善、原材料主要依赖进口等因素影响，柬埔寨一期工厂产品毛利率暂时低于国内工厂。后续随着当地生产人效的进一步提升、产能利用率持续

优化，叠加本地供应链体系不断完善及原材料采购渠道持续升级，该工厂毛利率有望逐步修复，整体盈利能力将稳步提升。感谢关注依依股份！

Q5：公司在投资者调研中多次表示当前在手订单充足，但 Q1 营收同比仍下滑较为明显。请管理层明确回答：二季度单月订单趋势是在加速回升，还是整体营收只能维持同比持平？如果已经看到恢复信号，是几月份开始的？

尊敬的投资者您好，公司目前在手订单充足，2026 年第一季度业绩下滑，主要受去年同期高基数及部分海外客户出货节奏调整影响，从营收水平来看基本与去年第二、第三季度相平，环比去年第四季度有所修复；利润端则受多重因素挤压，国际油价上行带动无纺布、流延膜等原材料价格波动，叠加汇率波动导致汇兑损失上升，共同影响了当期盈利。关于二季度的具体经营数据及业绩情况，请以公司后续披露的 2026 年半年度报告为准。感谢关注依依股份！

Q6：高董事长好。公司规划的柬埔寨二期，年产 8 亿片尿垫和 1 亿片尿裤，预计今年 5 月初步具备生产能力。但此前互动易信息也提过，因产能差异问题，大型渠道客户目前仍主要在国内下单。请回答：当下二期投产在即，山姆、Costco、沃尔玛这三家核心大客户中，是否有已完成锁定或正在推进的采购增量协议？希望给出比正在推进中更明确的答案。

尊敬的投资者您好，目前公司柬埔寨一期工厂主要承接美国山姆和墨西哥山姆的订单，其他核心客户受制于现有产能限制，仍在国内工厂下单。后续随着柬埔寨二期工厂（年产 8 亿片尿垫、1 亿片尿裤）逐步达产，届时相关大客户将同步启动验厂工作。在此基础上，公司将结合客户订单规模与需求优先级、各品类产品毛利率水平、供应链配套完善程度（包括原材料本地化采购进展）、人均效能提升情况、物流运输成本及国际市场环境、政策变化等因素，统筹安排国内与海外工厂的产能分配，优先保障重点客户及市场的产品供应，实现盈利水平的进一步提升。感谢关注依依股份！

Q7：高总，年报和一季报都低于预期之后，国泰海通将 2026 年 EPS 从 1.48 元下调至 1.15 元，目标价对应 25.63 元；中金也把净利润预测下调。基于当前订单恢复进度和二期投产节奏，公司自己对 2026 年全年的营收和净利润目标区间是多少？是争取恢复同比正增长，还是预期继续承压？

尊敬的投资者您好，券商研报预测基于其自身判断，不代表公司官方业绩预期。当前公司经营稳健，在手订单充足、产能利用率维持合理高位。后续随着核心客户采购节奏逐步修复、柬埔寨产能释放以及客户调价落地见效，2026年经营基本面与盈利水平有望稳步改善，具体业绩情况请以后续正式披露的定期报告为准。感谢关注依依股份！

Q8：周总好。我关注到一季报销售费用同比大增，而营收同期下滑明显；请问营销推广费的激增具体投放到了哪些渠道？实际效果如何评估？财务费用方面公司采取了什么措施来规避汇率继续波动带来的持续亏损？

Q2-Q3 公司的管控目标是什么？

尊敬的投资者您好，2026年一季度，公司实现营业收入4.03亿元，2026年一季度销售费用同比增长41.24%，主要是加大自有品牌市场推广、线上渠道建设、国内市场拓展以及品牌宣传投入所致，属于公司战略层面的正常投入。公司在国内市场加大“乐事宠”、“一坪花房”等自主品牌推广，线上依托抖音、小红书等平台开展内容创作与传播，线下积极参与各类宠物行业展会及宠物主题活动，全方位强化宠物主对公司产品及品牌的认知度与认可度，2026年一季度公司自主品牌收入较2025年一季度实现显著增长。公司会持续推进精细化费用管控，根据市场反馈动态优化投放效率，目前相关费用投入与公司业务发展阶段相匹配，整体处于合理可控区间。公司始终高度重视汇率管理，秉持汇率风险中性原则，积极运用汇率避险工具，持续密切关注汇率变动并加强分析。自去年四季度起，公司已逐步缩小汇率风险敞口，加大避险产品配置，努力降低汇率波动对经营业绩的影响。感谢关注依依股份！

Q9：公司回购均价22.61元，最低成交价16.59元，回购价格上限早已上调至39.78元。当前股价已跌至19元附近。请问：回购方案是否考虑进一步扩大规模或加快实施节奏？请问公司认为当前19元的价格是严重低估还是已经趋于合理？

尊敬的投资者您好，公司自上市以来始终高度重视投资者回报，分红水平持续保持较高比例。同时，2025年度公司实施了股份回购，累计成交金额2,884.31万元，目前该项回购已实施完毕。未来，公司将结合自身及市场变化等情况确定是否实施新的股份回购计划，并按规定进行信息披露。公司

二级市场股价受多重因素影响，目前公司经营稳健，未来公司将通过保持稳定分红等措施，持续提升投资者回报水平。感谢关注依依股份！

Q10：要想股价止跌，能不能发一个二季报预告！谢谢！

尊敬的投资者您好，关于半年度业绩预告，公司将严格按照深交所主板相关规则执行。公司将持续做好经营管理、提升业绩质量，以扎实基本面维护全体股东利益，感谢关注依依股份！

Q11：2026年一季度业绩大幅下滑，预计何时能恢复增长？海外新市场和国内自主品牌的拓展成效如何？战略与决策：终止收购“高爷家”后，公司未来的并购策略是什么？柬埔寨工厂的投产将如何改善公司的盈利和风险抵御能力？股东回报：股份回购的最新进展如何？后续用途是什么？公司是否会出台新的股东回报规划，以稳定分红预期？

尊敬的投资者您好，现就您的问题逐一回复如下：（1）2026年随着核心客户采购节奏逐步修复，叠加调价举措落地见效，公司经营基本面与盈利能力有望稳步改善。（2）海外市场方面，公司持续优化海外产能布局，深化与国际大客户的战略合作，提升供应链风险抵御能力，同时积极拓展非美地区市场，逐步降低市场集中度风险。（3）国内自主品牌“乐事宠（HUSHPET）”“一坪花房”通过线上内容营销、线下渠道拓展，收入实现较快增长，品牌影响力逐步提升，整体拓展成效良好。（4）并购策略方面，公司不改拓展产业链的决心，未来将继续通过产业基金或直接投资等方式布局宠物产业链，审慎布局与公司现有产品、渠道、供应链或技术形成优势互补、战略协同的优质标的。（5）柬埔寨工厂的投产有助于公司降低贸易政策风险，增强供应链韧性，提升对海外大客户的供货稳定性，公司将结合客户订单规模与需求优先级、各品类产品毛利率水平、供应链配套完善程度、人均效能提升情况、物流运输成本等因素，统筹安排国内与海外工厂的产能分配，保障重点客户及市场的产品供应，实现盈利水平的进一步提升。

（6）股份回购方面，公司2025年股份回购实施完毕，累计成交金额为2,884.31万元，后续将用于员工持股计划及股权激励，健全公司长效激励机制，绑定核心员工与公司利益，提升团队凝聚力与经营活力，切实维护全体股东长远利益。（7）股东回报方面，公司近两年分红频次提升至每年三次，2025年预计分红总额达1.40亿元，占当年归母净利润比例为76.42%。同时，

	<p>公司已发布《关于 2026 年中期分红安排的公告》和《未来三年（2026 年-2028 年）股东分红回报规划》。未来，在确保满足战略规划及新建产能等资金需求的前提下，公司将继续保持稳定的分红政策，持续提升投资者回报水平。感谢关注依依股份！</p> <p>Q12: 对美国大客户的调价有望什么时候落地实现？还有对方接受调价的希望大吗？</p> <p>尊敬的投资者您好，因原材料价格与汇率波动等因素影响，公司已启动临时调价机制，目前已率先与部分日本客户达成了调价共识。针对美国区域客户，公司目前正在稳步推进价格协商。调价涉及商业谈判、客户内部审批流程以及双方对成本波动的共同确认等多重因素。公司秉持长期互惠的合作理念，积极与客户沟通，争取合理的定价空间，维护自身应有的定价权益。具体调价进展情况，详见公司后续披露的定期报告及相关公告。感谢关注依依股份！</p>
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 28 日