

佩蒂动物营养科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR2026-001

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（无排名先后）	通过线上平台公开举行，所有投资者均可参与，无特定单位或人员
时间	2026年04月28日（星期二）15:00-17:00
地点及活动方式	通过价值在线（www.ir-online.cn）系统进行线上交流
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈振标 董事会秘书、财务总监：唐照波 独立董事：李路
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：请问贵公司新西兰主粮何时能在国内大批量铺货？</p> <p>答：公司已在天猫国际开设新西兰子公司旗下品牌 SmartBalance 和 Vivaland 海外旗舰店，部分产品已上线销售。后续，新西兰本土生产的系列产品还将通过一般贸易方式正式进口入境，实现线上线下全渠道协同布局与一体化运营。</p> <p>问题 2：境内爵宴品牌的运营主体佩蒂智创 2025 年营收和利润情况怎么样？新西兰工厂已投产，新西兰公司 2025 年营收和利润如何？</p> <p>答：2025 年度，公司主营业务收入主要受到海外市场短期冲击，预计 2026 年将重回增长轨道。佩蒂智创主要承担国内市场的品牌建设任务，尚未实现盈利。新西兰主粮工厂处于市场拓展期，且 2025 年受禽流感影响，出货量受到较大影响。关于 2025 年度的经营情况分析，公司已在《2025 年年度报告》中给予了详</p>

细具体披露，敬请查阅。

问题 3：贵公司产品的主要原材料是什么，2026 年原材料价格是什么趋势？

答：公司从事宠物食品业务，原材料主要涵盖禽畜肉类、生牛皮、淀粉三大类，同时配套采购钙粉、维生素、果蔬干等辅料及各类包装材料。2025 年，各类原材料价格整体保持平稳。预计 2026 年主要原材料价格也将保持总体平稳。后续公司将通过优化库存管控等多项举措，努力平抑原材料价格波动带来的影响。

问题 4：贵公司如何通过管理来提升业绩？

答：业绩的增长是行业景气度与自身市场竞争力提升共同作用的结果。就公司自身而言，驱动业绩长期、持续、健康发展的核心在于聚焦主业。目前，公司正努力实施管理精益化，向客户和消费者提供专业化服务，以差异化和高品质的产品及快速的服务响应，打造综合竞争优势。

问题 5：公司目前有正在研发的新产品有哪些？

答：公司研发锚定战略，坚持前瞻布局。主粮研发首先保障产品的安全与健康，其次充分利用产地、原材料和产线技术优势打造差异化。零食产品除持续迭代升级外，还将贴合客户需求进行定制，打造自有品牌特色，精准适配国内消费者需求。鉴于各品类的产品定位、功能和生命周期存在差异，公司正积极建立一个科学、高效的研发体系。

问题 6：公司分红政策与股东回报规划？

答：根据证监会近两年出台的一系列提升投资者回报和获得感的举措，公司也已通过修订《公司章程》予以积极响应，更要从行动上落实。公司将根据业绩和未来资金的实际需要，坚定执行分

红回报规划，让投资者与公司共享发展成果。

公司目前的现金分红政策如下：除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，优先采取现金方式分配股利。最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润（按当年实现的合并报表可供分配利润、母公司可供分配利润二者中较小数额计算）的百分之三十，实施现金分红后不影响公司后续持续经营。

问题 7：公司核心竞争力与行业壁垒？

答：结合自身发展积淀、行业深耕经验与现有资源禀赋，公司的核心竞争优势主要体现在以下方面：

一是具备宠物健康功能性食品的研发创新实力，拥有全球化产能布局，并与海内外头部客户建立了长期稳定的战略合作体系；

二是公司持续深耕主粮赛道，形成双轨布局优势：一方面依托新西兰优质产能，打造差异化、稀缺性高端主粮产品线；另一方面立足国内市场，布局高品质创新主粮，为主粮业务长远发展筑牢坚实基础。

问题 8：在关税的影响下，公司怎么稳住海外订单？

答：美国新一轮的关税措施自 2025 年 4 月开始在全球蔓延，对公司业务影响的总趋势是逐渐降低的，随着预期的稳定，市场也将回复到正常增长的轨道上。对公司而言，海外产能布局日益完善、努力实现市场多元化、打造自有品牌和主粮第二增长曲线都是重要举措。在短期内，进行科学的外汇风险管理也是一个重要的工具。

问题 9：国内宠物食品行业竞争这么激烈，公司优势在哪？

答：公司是国内较早专业从事宠物食品行业的企业，也是较早实现国际化运营的宠物企业。从业三十多年来，我们形成的显著竞

	<p>争优势主要有：成熟的海外市场渠道和优质客户资源、全球化供应链与卓越制造能力、行业较高水平的研发投入，以及经验丰富的管理团队。未来，公司将持续不断巩固优势，打造更宽的业务护城河。</p> <p>问题 10：原材料价格波动，公司怎么控制成本、稳住毛利？</p> <p>答：针对原材料价格波动，公司采取的应对措施主要有：</p> <p>（1）加强库存动态管理，拓展优质供应商及采购地，签订年度框架协议锁定价格区间，以平抑波动；</p> <p>（2）持续投入研发以降低损耗、探索替代材料，并通过东南亚工厂的规模效应提升生产效率；</p> <p>（3）海外工厂本土化采购降低关税及物流影响，同时灵活调整外汇资产及使用金融工具管理汇率风险，并通过价格协商机制以部分传导成本压力。</p> <p>未来公司将继续深化成本管控策略，结合产品结构优化和客户结构升级，力争毛利率稳定。</p>
附件清单 (如有)	无
重要提示	<p>本记录中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。</p>