

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：IR2026-002

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（无排名先后）	Allianz Global Investors Asia Pacific Ltd: Terrance Liu; Dymon Asia Capital HK Ltd: Tiana Zhou; Goldman Sachs: Michelle Cheng, Leaf Liu, Valerie Zhou, Xinyu Ruan, Kat Liu, Sherry Shi; Vontobel Asset Mgmt: Stephanie Ouyang
时间	2026年05月06日（星期三）15:45-16:40
地点及活动方式	浙江省杭州市萧山区宁围街道诺德财富中心 2001 室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：唐照波 会议记录人：廖新玲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：过去一年宠物行业面临一定压力，公司对 2026 年的发展有何展望？</p> <p>答：2026 年，公司整体发展态势积极向好。海外市场终端需求保持稳健，支撑出口销量稳定增长，工厂与客户正逐步消化关税政策带来的影响。欧美宠物食品市场呈现出显著的升级趋势：一是零食主粮化趋势明显，功能性零食渗透率持续提升，正在逐步替代传统产品；二是猫食品的增长明显，主要由湿粮和零食类驱动；三是欧洲市场新增了特色新型粮品类，已成为该区域市场的重要变化。</p> <p>问题 2：若公司进口品牌产品价格上涨，是否会传导至终端消费者？</p> <p>答：进口产品的终端定价是一个动态过程，主要取决于产品成本波动及汇率变化。公司将综合考量市场环境及成本结构，灵活调整定价策略。</p>

问题 3：公司海外业务未来是否会有所改善？

答：海外 ODM 业务整体已处于回升通道。目前，新西兰产品的进口通关手续已基本理顺，相关产品将正式导入国内市场。随着业务的逐步落地，新西兰业务板块的亏损有望持续收窄，从而对公司合并报表产生正向拉动，贡献业绩增量。

问题 4：面对行业日益加剧的同质化竞争，未来产品将如何差异化发展？公司将如何构筑核心竞争力？

答：当前行业正朝着精细化方向发展，品牌方通过深耕细分品类、迭代产品配方、升级底层工艺技术来提升产品功能性与生产效率，以此打造差异化优势，规避同质化竞争。在此背景下，公司正从多维度强化核心竞争力：

（1）产能布局：抢先布局稀缺的新型主粮产能，夯实细分赛道的先发优势，稳步提升市场份额。

（2）品类扩张：积极补齐猫食品等品类的短板，实现业务规模与产品矩阵的全面扩张。

（3）全球供应链：依托新西兰自有生产基地，形成全球化产能布局，构筑供应链优势。

问题 5：公司较早进入新西兰建厂，若后续有同业企业跟进，公司的优势何在？

答：公司的核心优势在于已建立的产能壁垒和先发优势。

（1）政策与市场认可：新西兰进口产品享有关税政策优势，且其高品质在国内消费者中拥有较高的认可度。

（2）产能壁垒：公司已率先建成规模化的主粮生产线，兼具 ODM 代工服务与自有品牌生产的双重能力，形成了较高的竞争壁垒。

（3）先发与卡位优势：新西兰产线建设周期长、投入门槛高，公司已率先完成产能投放和市场布局，确立了稳固的先发优势和行业卡位优势。

问题 6：展望今年的“618”大促，竞争是否会比去年更激

	<p>烈？</p> <p>答：现阶段，营销费用投入仍是品牌实现增长的重要手段。公司将坚持以供应链和产品力为核心出发点，稳健应对市场竞争。</p> <p>问题 7：公司对 2026 年的整体业绩有何展望？</p> <p>答：2026 年，公司将努力达成各业务板块的既定目标。在确保成本和费用可控的前提下，通过强化内部管理和优化供应链来实现成本改善，并持续优化客户结构，推动业绩稳步增长。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>重要提示</p>	<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>