

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

### 2022年4月29日投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	2022年4月29日(周五)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、总经理高福忠 2、董事、董事会秘书、财务总监周丽娜 3、独立董事张晓宇 4、保荐代表人梁立群
投资者关系 活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>Q1：如果国内不需要口罩了，生产线如何处理？</b> 答：您好！公司口罩业务占比较小，如果疫情得到控制，国内不在需要口罩，公司将利用公司设备研发优势，寻求对口罩生产线技术改造再利用，如不能再利用，公司将按照相关的会计政策对口罩生产线进行处理。感谢您的关注！

**Q2: 你们现在开拓国内市场有什么计划? 公司觉得什么时候国内市场会迎来发展良机?**

答: 您好! 随着国内养宠热潮的兴起, 国内城镇养宠家庭比例的不断提升, 国内宠物消费市场不断扩大, 宠物卫生护理用品的市场规模将持续增长。公司将顺应这一增长势头, 同时借助公司产能扩大的机会, 增强国内市场的供应保障能力, 进一步整合国内销售资源与营销渠道, 提高国内市场份额。我们认为国内市场的高速发展期是 2016 年-2024 年, 希望用近 3-5 年的时间, 加大开拓国内市场。感谢您的关注!

**Q3: 公司目前在手订单情况如何, 是否饱和和生产?**

答: 您好! 公司目前订单比较充足, 公司会根据货物出运时间合理安排生产。感谢您的关注!

**Q4: 如果其他公司进入宠物卫生护理用品, 你们要怎么办?**

答: 您好! 公司作为国内卓越的宠物卫生护理用品生产商之一, 历经二十余年的行业深耕, 建立了从产品质量到功能研发, 从生产规模到成本控制, 从产业链保障到生产效率, 从优质客户到议价能力等全方面的竞争优势。公司已和 PetSmart、沃尔玛、亚马逊、日本 JAPPELL、ITO 等客户建立了长期稳定的合作关系; 公司也将抓住上市这一重要的发展契机, 依托公司规模化生产优势, 巩固和提升国外市场份额, 积极扩大国内市场份额, 提升盈利水平, 提升整体竞争力。感谢您的关注!

**Q5: 加成比例 15\_30%, 能覆盖产品成本么? 消化不了成本上涨, 何来盈利增长?**

答: 您好! 公司境外业务的主要经营模式为 ODM/OEM, 合作客户公司主要为境外知名大型连锁零售商、专业宠物用品连锁店以及宠物用品网上销售平台, 且客户较为稳定, 因此公司渠道维护、促销、市场推广以及品牌建设等销售费用相对较低; 当客观因素发生变化(原材料采购价格、汇率等发生巨幅变化), 严重影响一方的利益时, 公司或者客户会启动价格协商机制, 调整订单价格。感谢您的关注!

**Q6: 美元升值对公司业绩是否有影响?**

答: 您好! 美元升值有利于出口企业提高议价空间、提高产品竞争力, 同时公司 90% 以上的销售为境外业务, 主要以美元做为结算货币, 美元升值带来的汇兑收益对公司净利润具有一定的积极影响。

**Q7: 5 月 18 日解禁了, 股价还会大跌吗?**

答：您好！截止目前公司的机构股东未有提出明确的减持意向，公司的董监高已明确表示，解禁后没有减持计划。感谢您的关注！

**Q8：贵公司未来三年，对于销售，研发，管理费用的预算增长百分比是多少？**

答：未来三年内研发费用、销售费用和管理费用会有一定程度的增加。

（1）研发费用：公司持续关注“宠物卫生护理”赛道的最新消费动向，积极探索宠物卫生护理用品的市场空间和产品维度。2022 年公司将进一步加大研发力度，针对宠物的生理习性、习惯以及健康方面，研发更具有针对性、功能性以及对宠物的健康更具有保障性的产品。

（2）销售费用：随着国内宠物行业的兴起，公司募投项目的逐步落地，产能将得到进一步的缓解，公司将积极拓展营销渠道，加大自有品牌推广力度，销售费用将会有所增加。

（3）管理费用：随着公司业务规模的增长、人工成本的上升、募投项目的落地，相关管理成本、折旧费用会有一定比例的增加。

**Q9：公司产品主要以美元结算，美元从 2021 年 6 月份至今一直持续升值，而业绩上为什么没有任何反应？**

答：您好！2021 年度在全球新冠疫情大流行，大宗商品原材料价格大幅上涨，国际海运受阻，用工成本增加，人民币不断升值的背景下，公司的利润有所下降。目前公司已针对部分客户的销售价格进行了不同幅度的上调。感谢您的关注！

**Q10：请不要复制粘贴套话废话，公司今年产品怎么定价议价的？**

答：您好！公司对于宠物一次性卫生护理用品的销售定价采用的是成本加成法，根据耗用的物料和人工情况，结合报价时效内的主要原材料价格走势、汇率走势、客户性质、当地市场等综合因素，通过竞标或价格协商的形式向境外客户报价，加成比例一般在 15%-30%之间。当客观因素发生变化（原材料采购价格、汇率等发生巨幅变化），严重影响一方的利益时，公司或者客户会启动价格协商机制，调整订单价格。由于近期主要原材料采购价格持续大幅上涨，公司已针对部分客户的销售价格进行了不同幅度的上调。感谢您的关注！

**Q11：公司是通过什么方式上市的？上市价格如何计算的？**

答：尊敬的投资者，您好！公司股票发行价格是由公司和保荐机构（主承销商）综合考虑发行人基本面、所处行业、市场情况、可比公司估值水平、募

集资金需求及承销风险等因素综合计算确定的。目前公司生产经营情况正常稳定，公司一定会努力做好经营，以良好的业绩来回报广大投资者。感谢您的关注！

**Q12: 目前公司有口罩的生产线吗？**

答：您好！公司专注宠物一次性卫生护理用品领域，疫情初期，积极响应政府号召，增加了口罩生产线，目前生产的口罩主要为医用外科口罩及 3D 口罩等。感谢您的关注！

**Q13: 贵公司去年四季度业绩才 1000 万，是业绩最低点吗？**

答：您好！2021 年四季度业绩大幅减少的主要原因为：在全球新冠疫情大流行，大宗商品原材料价格大幅上涨，国际海运受阻，人民币不断升值，导致了公司的利润有所下降。感谢您的关注！

**Q14: 贵公司研发，销售和管理费用未来增长比例是多少？还会像 2021 年一样翻倍增长吗？**

答：您好！研发费用、销售费用和管理费用会有一些程度的增加。

(1) 研发费用：公司持续关注“宠物卫生护理”赛道的最新消费动向，积极探索宠物卫生护理用品的市场空间和产品维度。2022 年公司将进一步加大研发力度，针对宠物的生理习性、习惯以及健康方面，研发更具有针对性、功能性以及对宠物的健康更具有保障性的产品。

(2) 销售费用：随着国内宠物行业的兴起，公司募投项目的逐步落地，产能将得到进一步的缓解，公司将积极拓展营销渠道，加大自有品牌推广力度，销售费用将会有所增加。

(3) 管理费用：随着公司业务规模的增长、人工成本的上升、募投项目的落地，相关管理成本、折旧费用会有一些比例的增加。

**Q15: 如果发行时估值正常，对于现在的股价，是不是具有很好的投资价值？**

答：公司股票发行估值合理，股票价格波动除受公司基本面影响外，还受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境、股票市场供求关系及市场资金多方面因素影响。公司管理层将继续努力保持良好的资产质量，不断增强盈利能力，提升内在投资价值。感谢您的关注！

**Q16: 公司有没有议价能力？成本上涨一年了，你们怎么执行的定价？**

答：公司股票发行估值合理，股票价格波动除受公司基本面影响外，还受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境、股票市场供求关系及市场资金多方面

因素影响。公司管理层将继续努力保持良好的资产质量，不断增强盈利能力，提升内在投资价值。感谢您的关注！

**Q17: 高董你好，针对公司目前的股价，公司是否考虑回购？**

答：您好！如有相关事项，公司将严格按照相关规定及时披露。感谢您的关注！

**Q18: 公司控股股东管理层是否对公司未来有信心，公司首发股东是否愿意 5 月 18 日股票解禁后自愿增加锁定期 1 年。特别是公司实际控制人和管理层。**

答：您好！公司管理层在未来会持续做好公司经营管理，一方面在巩固海外市场的同时，积极开拓国内市场，另一方面加快推进自有品牌，提升盈利能力，努力保持公司良好的资产质量和公司业绩的稳步增长，不断增强盈利能力，提升内在投资价值。公司信息请届时关注公司公告。感谢您的关注！

**Q19: 管理层对于公司的股价是否有信心？**

答：您好！公司管理层在未来会持续做好公司经营管理，一方面在巩固海外市场的同时，积极开拓国内市场，另一方面加快推进自有品牌，提升盈利能力，努力保持公司良好的资产质量和公司业绩的稳步增长，不断增强盈利能力，提升内在投资价值。感谢您的关注！

**Q20: 公司资本公积高达 12 亿元，公司流通股只有 2200 万，可以在照顾大股东多分现金的基础上，进行大比例资本公积转增，扩大流通股数量，增加流动性。**

答：公司进行现金分红是为了更好的回馈股东，也是积极响应政策号召。关于您提的建议，我们认真记录，认真研究，感谢您的建议！

**Q21: 未来三年，贵公司的成长主要靠国外市场驱动还是国内市场？贵公司未来最快增长的产品是纸尿裤还是卫生巾？宠物尿垫是否已经开始缓慢增长？2022 年的全年平均原材料成本预计比 2021 年更高还是低？油价上涨对贵公司原材料成本影响大吗？**

答：您好！宠物行业在发达国家经历了 100 多年的发展，每年仍然保持稳定的增长，根据 Euromonitor 数据，2021 年全球宠物行业市场规模约为 1,536 亿美元，尽管受到疫情的影响，同比增速仍创十年新高；中国宠物行业的发展时间较短，但受益于国民经济的发展和消费转型升级，近年来国内宠物市场规模出现了快速增长趋势，未来具有广阔的增长空间。未来公司将重点加强对国内、外宠物用品市场的开发力度，依托公司规模化生产优势，巩固和提升国外

市场份额，积极拓展国内蓝海市场，实现国际市场和国内市场双轮驱动。

公司专注于宠物一次性卫生护理用品领域，宠物尿裤产品是公司培育近 10 年的产品，目前正处于生命周期的成长期，结合订单情况和 2022 年一季度销售情况能够看出增速非常可观，2022 年一季度销售数量同比增长 38.78%，销售收入同比增长 42.36%，依据近年来主要客户宠物尿裤的销售情况，公司预计宠物尿裤产品未来将会有较大的发展空间。随着募投项目的逐步落地，产能方面也会得到提升，进而满足客户的需求，为公司创造更多的效益。

公司原材料成本受市场供应、不可抗力等因素影响具备不确定性。原材料上涨一方面我们会传导到供应商的环节，公司需求量比较大，我们在行业内的采购拥有较强的议价能力。另外当原材料的价格和汇率如果波动达到一定的比例时，我们会跟客户启动价格协商机制，调整产品价格。感谢您的关注！

**Q22: 油价对贵公司产品的原材料价格是否有影响？**

答：公司生产所需部分主要原材料与石油相关，油价对公司产品的原材料价格具有一定的传导作用。

**Q23: 全球经济形势以及海外的疫情请问对公司有何影响？**

答：您好！2021 年度，受全球新冠疫情影响，大宗商品原材料价格大幅上涨，国际海运受阻，用工成本增加，人民币不断升值，国内外经济下行压力加大，尤其国内企业的出口业务有所放缓。宠物行业是成长中的朝阳行业，未来具有广阔的成长空间。根据 Euromonitor 数据，2021 年全球宠物行业市场规模约为 1,536 亿美元，尽管受到疫情的影响，同比增速仍创十年新高，达到 8.10%。公司核心业务宠物一次性卫生护理用品 2021 年度以及 2022 年第一季度保持着稳定的增长，增长趋势较为良好。疫情未对公司的生产经营产生重大影响。感谢您的关注！

**Q24: 公司主要业绩来源于出口，但公司海外销售模式是贴牌和代工，请问公司的竞争力在哪里，能持续多久？有哪些规划？**

答：您好！公司在宠物一次性卫生护理用品领域具备规模化生产能力、产业链保障能力、研发设计能力以及成本控制能力等竞争优势。宠物行业在发达国家经历了 100 多年的发展，形成了宠物用品、宠物食品、宠物饲养、宠物医疗、宠物培训以及宠物保险等产品和服务组成的行业体系。中国宠物行业的发展时间较短，但受益于国民经济的发展和消费转型升级，近年来国内宠物市场规模出现了快速增长趋势，公司核心业务宠物一次性卫生护理用品海外销售连续多年保持稳定增长。中国宠物行业的发展时间较短，但受益于国民经济的发展

展和消费转型升级，近年来国内宠物市场规模出现了快速增长趋势，公司目前正在加大自主品牌建设，在国内和国外均积极拓展自主品牌产品销售业务，若未来自主品牌产品市场开拓能够取得显著突破，将进一步提升公司盈利能力。公司专注于宠物卫生护理用品领域，如后期有其他业务领域拓展，公司将及时进行披露。感谢您的关注！

**Q25: 请问如今的股价公司是否能反应公司经营情况？常年下跌的股价是不是公司经营不善造成的？**

答：您好！股票价格波动除受公司基本面影响外，还受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境等多方面因素影响。公司目前生产经营正常，公司管理层会持续做好公司经营管理，一方面在巩固海外市场的同时，积极开拓国内市场，另一方面加快推进自有品牌，提升盈利能力，努力保持公司良好的资产质量和公司业绩的稳步增长，不断增强盈利能力，提升内在投资价值。感谢您的关注！

**Q26: 根据宠物尿垫的市场份额，贵公司已经是龙头，是否还有增长空间呢？未来三年，贵公司的成长主要靠国际市场还是国内市场驱动？发展的第二类产品是纸尿裤还是卫生巾？2022年的原材料成本预计会高于2021年吗？**

答：您好！公司在宠物尿垫产品方面具备规模优势，未来的增长空间一方面来自公司不断根据市场需求进行产品功能的研发与品质的提升，驱动宠物卫生护理产业的消费升级，进而提升产品的盈利能力；另一方面，来自于不断增长的宠物行业市场规模。宠物行业在发达国家经历了100多年的发展，每年仍然保持稳定的增长，根据Euromonitor数据，2021年全球宠物行业市场规模约为1,536亿美元，尽管受到疫情的影响，同比增速仍创十年新高；中国宠物行业的发展时间较短，但受益于国民经济的发展和消费转型升级，近年来国内宠物市场规模出现了快速增长趋势，未来具有广阔的增长空间。未来公司将重点加强对国内、外宠物用品市场的开发力度，依托公司规模化生产优势，巩固和提升国外市场份额，积极拓展国内蓝海市场，实现国际市场和国内市场双轮驱动。

公司专注于宠物一次性卫生护理用品领域，宠物尿裤产品是公司培育近10年的产品，目前正处于生命周期的成长期，结合订单情况和2022年一季度销售情况能够看出增速非常可观，2022年一季度销售数量同比增长38.78%，销售收入同比增长42.36%，依据近年来主要客户宠物尿裤的销售情况，公司预计宠物尿裤产品未来将会有较大的发展空间。随着募投项目的逐步落地，产能方面也会得到提升，进而满足客户的需求，为公司创造更多的效益。

	<p>公司原材料成本受市场供应、不可抗力等因素影响具备不确定性。原材料上涨一方面我们会传导到供应商的环节，公司需求量比较大，我们在行业内的采购拥有较强的议价能力。另外当原材料的价格和汇率如果波动达到一定的比例时，我们会跟客户启动价格协商机制，调整产品价格。感谢您的关注！</p> <p><b>Q27：我从去年就持有公司股票，股价一直跌跌不休，公司就没有措施，来维稳股价？公司是否考虑回购下股票来刺激利好？</b></p> <p>答：您好！如有相关事项，公司将严格按照相关规定及时披露。股票价格波动除受公司基本面影响外，还受投资者偏好、市场预期、宏观经济环境等多方面因素影响。公司目前生产经营正常，公司管理层会持续做好公司经营管理，一方面在巩固海外市场的同时，积极开拓国内市场，另一方面加快推进自有品牌，提升盈利能力，努力保持公司良好的资产质量和公司业绩的稳步增长，不断增强盈利能力，提升内在投资价值。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年4月29日