

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

2023年2月21日-2月22日投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	中信建投基金 公伟 诺安基金 王晴 恒安标准人寿 王宇恒 人保养老 于天宇 国信证券 刘璨 丁诗洁 惠通基金 刘利钊 中泰证券 张舒怡 华创证券 刘一怡
时间	2023年2月21日-2月22日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室
上市公司参与人员姓名	董事长兼总经理高福忠 董事会秘书兼财务总监周丽娜 证券事务代表张贝贝
投资者关系活动主要内容介绍	2023年2月21日-2月22日，公司参会人员通过现场调研的方式与投资者进行了交流，本次会议纪要如下： 一、参观产品展室及工厂 二、介绍公司情况

三、问答交流环节

Q1: 公司产品定价的方式是怎么样的?什么样的情况会触发调价机制?

答: 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。

Q2: 公司的核心竞争优势体现在哪里?

答: 公司的核心优势主要体现在稳定的客户资源、规模化生产能力、优秀的产品研发设计能力、高品质的产品保障、精细化管理等方面。

Q3: 制造业产能是否有向东南亚国家转移的想法?

答: 在中美贸易战刚刚发生的时候公司也做过一些东南亚国家的实地调研, 就公司产品而言, 产品在包装环节还没有完全实现自动化, 需要的人力比较多, 虽然东南亚国家的人工成本较低, 但效率也比较低, 没有办法和国内相比; 其次是原材料供应问题, 除了绒毛浆以进口为主外, 其他大部分主要原材料是以国内采购为主的, 当地没有原材料产业链的优势; 当然, 我们也看到中美之间的摩擦和争端持续存在, 公司也会持续关注并及时了解东南亚建厂的相关政策和目前所具备的优势。

Q4: 国外的客户是否预测过未来宠物市场细分领域的增速?

答: 目前从全球宠物行业的增长情况来看, 宠物用品的增速是最快的, 远高于整个宠物行业的平均增速。在宠物用品细分领域中, 宠物日用品和清洁用品使用频次较高, 增长速度较快。

Q5: 宠物的一次性卫生护理产品和个护产品有什么区别?

答: 最大的区别就是个护产品生产规格属于标准产品, 而宠物的是非标准产品。目前, 公司的宠物垫产品大概有 1000 多种, 宠物尿裤也有 500 多种, 所以, 对于产品生产的要求要更高一些。

Q6: 公司的许多客户选择公司作为独供的原因是什么?

答: 公司与客户合作周期均较长, 一般都在 6-7 年以上, 通过多年的努力, 公司已与主要境外客户建立了长期稳定的合作关系。客户最看重产品的品质、价格、产品设计研发能力以及交期等, 公司所具备的能力得到客户的认可。公司的主要优势在于以下几点: 1、产品品质的保障。对于产品的检验, 公司的自检要求比第三方检测公司标准还高, 以高标准严格要求自己, 尽力为客户提供

	<p>高质量产品；2、做到按时交货。近几年即使遇到原材料价格上涨、海运影响等情况，公司克服重重困难，做到了如期交货；3、产业链保障。无纺布作为一次性卫生护理用品的主要原材料之一，公司子公司高洁有限生产无纺布，有效控制原料及产品质量，控制成本大幅波动；4、具备研发能力。公司不只是单纯的给客户供货，公司会根据市场需求进行产品研发，很多客户会采纳公司研发的新产品，完成产品的更新迭代。</p> <p>Q7：目前公司对于国内市场的计划是怎么样的？</p> <p>答：目前公司计划进一步开拓国内市场，借助公司产能释放和生产端的优势，顺应宠物市场的发展趋势，不断完善自有品牌的建设，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，提高公司产品的国内市场份额。</p>
附件清单	无
日期	2023年2月22日