

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10月28日投资者关系活动记录表

编号：2023-011

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	详见附件
时间	2023年10月28日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室（线上会议方式）
上市公司参与人员姓名	董事会秘书兼财务总监周丽娜 证券事务代表张贝贝 证券事务专员刘璐 证券事务专员杨一木
投资者关系活动主要内容介绍	2023年10月28日，公司参会人员通过线上会议的方式与投资者进行了交流，本次会议纪要如下： 一、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士简要介绍公司前三季度经营情况 公司前三季度实现营业收入 9.86 亿元，同比下降 13.55%；单季度来看，三季度实现营业收入 3.58 亿元，环比二季度增长 3.79%，另外受去年同期高基数以及大客户去库存的影响，同比下降了 12.64%。分区域来看，境内前三

季度实现营业收入 7,489 万元，同比增长 69.01%，无纺布以及宠物一次性卫生用品均有较大幅度的增长；境外前三季度实现营业收入 9.11 亿元，同比下降 16.89%，依然是受部分大客户的去库影响。

公司前三季度归母净利润实现 8,738.41 万元，同比下降 31.08%，扣非后归母净利润实现 8,412.63 万元，同比下降 10.57%；单季度来看，三季度归母净利润实现 4,241.96 万元，同比下降 31.01%，扣非后实现 4,079.90 万元，同比下降 9.46%。归母净利润下降的原因，一方面是由于汇率的变动，汇兑收益较同期减少 2,400 多万元，去年三季度汇兑收益为 2,200 多万元，今年三季度是 170 多万元的汇兑损失；另一方面是外汇衍生品的影响，去年三季度确认了 1,400 多万元的衍生品预期收益，今年三季度实际是确认了 390 多万元的损失及预期损失。

受益于多种原材料采购价格在 7-8 月仍有小幅度的回落，9 月整体企稳，三季度产品的综合毛利率较二季度进一步提升，由二季度的 18.58% 提升至三季度的 21.86%。前三季度的产品综合毛利率为 16.44%，较去年同期增长 3.27 个百分点。

二、回答交流环节

Q1、您好，能否帮我们拆分一下分地区、分客户的情况呢？

答：境外收入按销售区域来看，北美市场前三季度实现销售收入 5.37 亿元，同比下降 22.94%，与半年度下降比例持平；欧洲市场下降幅度进一步收窄，前三季度实现销售收入 5,969 万元，同比下降 17.29%；亚洲市场前三季度实现销售收入 3.09 亿元，同比增长 1.9%。

分客户来看，2023 年前三季度前五大客户实现销售收入 4.33 亿元，较去年同期来看，由于部分大客户的去库情况，导致前五大的客户结构出现较大变化，因此同比变化不具备可比性。部分大客户在三季度依然处于去库阶段，基本上到 9 月份末去库结束，结合目前的在手订单来看已经恢复到正常下单。

Q2、新增客户拓展情况如何？今年新增客户的预计贡献收入是多少？

答：在海外客户去库周期基本结束的背景下，公司将继续积极开发新客户，不断扩大公司国际市场的销售规模，新客户的拓展较为顺利。今年新增客户中，其中两家客户收入贡献较大，截至三季度贡献营收约 4,800 万元。

Q3、当前的订单能见度是多少？四季度的订单情况会是如何？

答：目前能够可见的是 11 月基本确定的订单，以及 12 月较小的一部分。目前的订单能见度确实要比之前越来越短了，基本为一个月左右，部分客户要求 2 周左右的交货周期。这主要是因为客户的去库情况，以及国外客户对成本上面的管控要求，越来越注重降本增效，所以订单能见度较之前有所缩短。公司能够满足客户较短交货周期的订单需求，这也体现了公司在生产上的优势。

结合目前的现有订单以及往年四季度的情况，四季度海外客户这边即将进入国外的一些重大节日，然后开始一定的备货，所以到了我们这种行业的传统销售旺季。从整体的订单量上看，预计四季度环比会有较大的提升。

Q4、美国对我们的产品加征关税，会带来什么影响？

答：公司海外业务销售模式以 FOB 模式为主，加征关税主要是下游客户承担。出口到美国的宠物一次性用品自六月份加征 7.5% 关税的影响，以及今年原材料价格的大幅回落，部分客户提出了调降产品价格的请求，公司与美国部分客户进行了沟通，双方本着平等互惠，长期合作的原则，与客户达成下调价格的一致意见，新的价格自二季度末和三季度初开始执行。后续公司将继续提升欧美市场份额，另外将加大力度拓展宠物经济增速较快的新兴国家，扩大市场占有率，不断增强盈利能力。

Q5、外汇套期保值未来会对公司业绩产生什么影响？

答：针对汇率风险管理，公司将一直秉承“汇率风险中性”原则，降低汇率波动。即使短期出现一定的损失，但从长期来看，外汇套期保值业务能够帮助公司规避汇率波动带来的风险。

Q6、看到公司对外出口金额占国内同类产品出口金额的比例一直在 30% 以上，公司是如何看待这一块未来的提升空间？

答：从海关统计数据可以看到，1-9 月同类产品的出口金额保持稳定增长，说明我们的产品在海外的需求较为稳定。今年确实由于部分客户的去库影响，海关同类产品出口金额占比相较于去年有一定的下降，随着客户的去库结束，订单恢复到正常情况，结合原有客户订单量的增长以及新拓展客户的稳定增长，同类产品的出口金额占比仍具有一定的提升空间。

Q7、公司在国内品牌以及国内销售这块是一个怎么样情况？

答：目前公司对自有品牌进行了全渠道布局，通过线上电商平台、线下经

	<p>销商模式以及与宠物品牌运营商合作，设立京东、天猫和拼多多旗舰店进行自营销售，并进驻抖音、微店等新零售场景，近两年也与宠物商店、宠物医院有所合作。今年不论是从市场费用还是团队优化上都加大了投入，前三季度国内宠物一次性用品营收增长幅度较大。除了宠物卫生护理用品销售增长外，由于今年无纺布释放了新的产能，在医用无纺布和卫材无纺布领域加大了新客户的拓展力度，营收也大幅增长，后续公司将根据产能释放节奏继续加大无纺布市场的开拓，有望保持高速增长。</p>
附件清单	参会人员信息表
日期	2023年10月28日

附件：参会人员信息表

参会人员信息表		
序号	参会单位名称	参会人员姓名
1	浙商证券研究所	曾伟
2	浙商证券研究所	史凡可
3	广银理财	王未红
4	幂加和	赖思旭
5	格林基金管理有限公司	唐嘉晨
6	进门财经	刘常青
7	趣时投资	施桐
8	上汽顾臻	沈怡雯
9	中信建投自营	刘岚
10	富国基金管理有限公司	方竹静
11	紫金财产保险股份有限公司	孙健
12	汇添富	李泽昱
13	明世伙伴基金	高梦晨
14	长信基金	蔡军华
15	浙商证券资管	殷铭
16	泰康养老保险股份有限公司	卢滢
17	贤盛投资	郑力豪
18	宇鹏投资	郝可贵
19	中银资管	储可凡
20	中信产业基金	林阳
21	明世伙伴基金	唐茂钦
22	东方阿尔法	朱黎斌
23	招商基金（深圳）管理有限公司	张松
24	太平基金	魏志羽
25	华福证券	杜采玲
26	长江证券	米雁翔
27	南华基金	蔡峰
28	兴银理财	邬崇正
29	翎展投资	邵琮元
30	歌汝私募基金	郝朋哲
31	于翼资产	陈竞
32	晟盟资产	张欣
33	诚盛投资	完永东
34	明世伙伴基金	万明
35	pinpoint	Robin.Lin
36	准锦投资管理有限公司	戴德舜
37	明河投资	卢尧之
38	深圳前海禾丰正则资产管理有限公司	汪亚
39	正圆投研	张萍

40	国华兴益	纪虹韵
41	合煦智远基金管理有限公司	张夺
42	诚盛投资	公伟
43	中意资产	翟琳琳
44	创金合信	李志武
45	朴易投资	董国星
46	申万宏源证券	屠亦婷
47	申万宏源证券	张海涛
48	百嘉基金	杨钰其
49	中汇国控(北京)投资基金	宇翔
50	混沌投资	黎晓楠
51	朱雀基金	叶萱
52	长江自营	冯源
53	中航信托	戴佳敏
54	源乐晟	源乐晟公用账号
55	青岛幂加和	幂加和公用账号
56	兴业证券	韩欣
57	中金公司	吕沛航
58	中金公司	余尚
59	中金公司	邹煜莹
60	中信建投证券	张舒怡
61	中邮证券	杨维维
(以上排名不分先后)		