

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

2025 年 1 月 2 日投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券 张海涛 博时基金 冀楠 博时基金 于玥 银华基金 陈思远
时间	2025 年 1 月 2 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 证券事务专员杨一木 证券事务专员刘璐
投资者关系活动主要内容介绍	2025 年 1 月 2 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

二、回答交流环节

Q1、四季度订单情况如何？如何看待 2025 年的海外市场宠物卫生护理用品的需求？

答：四季度订单延续了 2024 年前三季度的增长态势。2024 年公司宠物卫生用品品类增长速度较快，且增速明显高于整个行业，预计这一趋势将在 2025 年延续，宠物卫生护理用品的产品渗透率有望继续提升。得益于新客户的拓展和原有客户的持续放量，北美市场将会继续保持高增长，欧洲市场次之，日韩市场将保持较为稳定的增长。

Q2、2024 年公司的三大业务——宠物垫、宠物尿裤和无纺布的情况如何，对它们的展望如何？

答：从 2024 年前三季度的产品表现来看，三大主要产品均保持高速增长，宠物垫产品同比增速达 35.6%，宠物尿裤同比增长 24%，无纺布产品同比增长 35.74%。宠物用品方面，我们还在积极地拓展新客户。无纺布方面，随着市场供需情况逐渐平衡，盈利能力有望改善。

Q3、宠物的一次性卫生护理用品和婴儿、成人用的一次性卫生护理用品有何区别？

答：虽然其原材料大致相似，但宠物的一次性卫生护理用品的型号更多，是一个宠物全生命周期类的产品，功能性要求更多。例如，针对不同年龄阶段、不同体型的宠物，功能上更加多种多样，具备诱导、防撕咬等特殊功能。

Q4、目前的行业集中度如何？公司相对其他竞争对手的竞争优势是什么？

答：截至 2024 年前三季度，公司出口额占国内海关同类产品出口额的比例在 35%以上，公司的市场地位较为稳固。公司历经二十余年的深耕，核心的竞争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。目前公司已形成以美国、欧洲、日本、韩国众多大型商超、宠物用品专营品牌商和电商平台为主的客户资源体系，上述客户甄选合格供应商程序极为严苛、复杂，具体包括对产品质量管理能力、生产能力、员工待遇及公司信誉等多个维度的考量，对供应商综合能力的要求极高。

	Q5、公司是否对关税问题做了相应预案？ 答：目前宠物卫生护理用品这一品类在美国属于养宠必需品，具备较强的消费粘性，且全球产能主要集中在国内，国外大型渠道商对供应商的生产规模、供货能力、产品质量、研发能力等有着高标准的要求，同时国内厂商的成本优势、规模优势等方面又远远领先于美国本土厂商，其他海外地区的产能同样不具备大规模的供应能力，因此海外大型客户多选择国内具备良好供应能力的 ODM/OEM 供应商，故合作关系相对稳定。如果发生普加关税的情况，则全球产品供应链将处在同样的竞争环境下，公司能够发挥生产规模、研发能力等方面的优势。同时公司已针对美国高收入占比充分做好应对措施，近两年公司多次进行海外考察和调研，若未来公司出口美国主要产品关税大幅增加，我们能迅速在海外建设产能或寻求其他合作方式应对。最后，公司的出口模式为 FOB 模式，最终加征的关税也会向消费者传递 Q6、历年来，公司不断推出新产品以适应新时代的养宠需求，公司是如何同海外客户进行研发的呢？ 答：公司致力于为宠物主和宠物提供更加美好的生活环境，由于这一产品的需求者是宠物，而消费者是宠物主，怎么让宠物和宠物主都对产品满意是个大难题。公司不仅与下游客户进行强强联合的研发合作，还通过充分的市场调研，虚心接受消费者的反馈，源源不断地向市场推荐、迭代升级产品品质、丰富产品种类。凭借多年对宠物卫生用品市场的敏锐观察及生产经验，公司在不断满足不同地域、不同品牌商对宠物卫生护理用品大小、薄厚、吸水性、环保性、功能性等方面不同需求的过程中，逐步建立完善了研发设计体系，形成了自身独具特色的研发设计优势。截至目前，公司先后研发并成功向市场推介出具有固定贴、防滑、湿度显示、速干、竹炭、抗菌、防撕咬、添加除臭剂、诱导剂、超柔透气、安抚情绪等多项具备专属性、功能性的宠物卫生护理用品千余种，构筑了完善的宠物卫生护理用品应用体系，即丰富了自身产品维度，也提升了经济效益。
附件清单	无
日期	2025 年 1 月 2 日