证券代码：002891 证券简称：中宠股份

**烟台中宠食品股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2019-004

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | □一对一沟通 |
| □其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 投资者：石萍 |
| 时间 | 2019年11月29日 |
| 地点 | 烟台中宠食品股份有限公司 |
| 上市公司接待人员 | 公司董事会秘书：史宇 公司证券事务专员：逄建毅 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、参观公司企业展厅并简要介绍公司情况****二、调研活动问答内容****1、公司认为在国内主要的竞争对手是谁？**公司的战略重心着眼于国内市场，本着“推动中国宠物行业健康、快速、持续发展”的使命及“成为全球宠物食品行业的领跑者”的愿景，持续追踪市场动态，积极进行品牌宣传和推广，深耕国内市场。中国宠物行业正处于快速发展期，未来具有广阔的前景，公司希望与友商协力将中国宠物行业做大做强，共享行业发展的成果。2、**公司销售收入中不同产品的占比分别是多少**？截至目前，公司销售结构中，境外销售的占比约占公司整体营收规模的80%左右，境内销售约占公司整体营收规模的20%左右。在外销业务中，宠物零食销售占比相对较高。在国内市场中，公司以自有品牌为主，并且涵盖干粮、湿粮以及零食等品类。公司将依托于国内市场全渠道的布局以及全品类的覆盖，积极持续的拓展国内市场。3、**公司未来的发展战略规划是什么？**基于对宠物行业市场形势的判断，公司认为国内市场空间广阔，公司希望依托多年在品牌、渠道以及客户资源方面的积累，未来在国内市场上取得良好的发展。目前公司海外销售收入占比较高，根据公司的发展规划的调整，未来业务重心将聚焦于国内市场，在国内市场中保持湿粮和零食的领先地位的同时，将干粮品类作为公司发展的重点，从而实现公司长远的战略目标。4、**公司销售费用的主要投向是哪里？**公司的销售费用主要投向于国内市场的建设，以品牌宣传为主，持续深耕渠道。在中国宠物行业快速发展的大背景下，消费升级是国内宠物经济的主旋律。公司目前的营销策略更加注重品牌建设，通过专业展会、专业宠物赛事、专业宠物媒体、新媒体运营等多渠道进行品牌推广，抓住时机在消费者心中树立起良好的品牌形象，增强品牌的认知度，在扩大市场份额的同时兼顾长期的可持续性发展。**5、公司国内线下渠道分布情况？**目前公司线下渠道布局完善，公司自成立以来便积极布局线下渠道，已有20余年的积累。公司的线下渠道以专业渠道（宠物店、宠物医院等）为主，与此同时，公司亦在商超渠道以及特殊渠道（繁育舍等）有着良好的布局。**6、国内的经销商布局的情况是怎样的？**公司目前线下渠道经销商布局覆盖全面，公司会根据不同城市的宠物经济情况的不同，设置不同数量的经销商，公司也将根据经销商情况，持续不断的优化经销商结构。以实现公司整体国内市场的良好发展。**7、公司参股瑞鹏集团的目的是什么？**近年来，宠物医疗领域发展迅速，客户需求量逐渐增大，瑞鹏股份在此领域具有较强的技术优势和品牌优势，发展前景良好，与公司在产业协同方面可以优势互补，同时满足公司在产品销售渠道方面的拓展与积累，有利于提升公司的整体竞争力。**注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。** |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2019年11月29日 |