**佩蒂动物营养科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| □投资者现场参观、交流 |
| □其他 |
| 投资者单位及姓名（排名不分先后） | 中信证券：彭家乐中信证券资管：魏喆  |
| 睿远基金：黄云昊 |
| 中天国富证券：冯昕宜 |
| 中融汇信期货有限公司：刘帅 |
| 泓澄投资：丁力佳 |
| 杭州逸博投资管理有限公司：吕国锦 |
| 永赢基金管理有限公司：安慧丽 |
| 悟空投资：江敬文 |
| 上海煜德投资管理中心（有限合伙）：程跃 |
| 深圳市锐意资本管理有限公司：刘思远 |
| 铭基博远投资管理（上海）有限公司：宁铂 |
| 时间 | 2020年07月23日 |
| 地点 | 浙江省杭州市萧山区宁围镇诺德财富中心2001室 |
| 上市公司参加人员 | 唐照波（董秘）、刘兵（国内销售总监）、杨欣（记录） |
| 投资者关系活动主要内容 | **一、国内市场销售总监刘兵介绍了公司内销产品、国内渠道情况。****二、董秘唐照波介绍公司的产能布局，特别介绍了海外工厂建设情况及相关产品。****三、现场交流环节主要内容**提问1：国内市场拓展的资源会向哪一部分倾斜？刘兵：目前公司自有品牌的重心在高端品牌，主要有：齿能、SmartBalance、爵宴、ITI、好适嘉等；其中齿能会重点与宠物医院做合作， SmartBalance 为新西兰高端主粮品牌，将全渠道销售。提问2：公司有猫产品生产销售吗？刘兵：好适嘉罐头、ITI品牌的罐头产品已经在国内市场销售。提问3：今年国内市场销售增速预计是多少？刘兵：我们预计依然会有高速增长。提问4：公司以后如何在线下门店布局？刘兵：我们的主粮产品上市后，明年、后年会大幅度增加线下门店来进行销售。提问5：客户主要通过哪些途径认知公司品牌？刘兵：目前主要通过线下门店、网络文章和宣传视频、医疗渠道、展会等途径认知公司的品牌。提问6：公司对经销商的管理、支持的方案有哪些？刘兵：我们会对经销商进行充分的支持，合作共赢是最好的方案。提问7：预计3-5 年后，国内市场格局如何？刘兵：根据目前的市场发展趋势，宠物食品将向人性化、健康化发展；零食主粮化、主粮零食化趋势明显；品牌会向头部集中。提问8：柬埔寨项目生产什么产品？唐照波：宠物咀嚼产品、湿粮产品等。提问9：柬埔寨项目的优势在哪里？唐照波：柬埔寨的经济环境更加开放；全球主要的原材料都能较顺利的进入柬埔寨；柬埔寨的有年轻化的劳动力；与美国和欧洲都有便利的贸易政策；柬埔寨的产品进入中国销售更容易。提问10：海外工厂的原材料主要来自哪里？鸡肉价格相比国内如何？唐照波：公司的海外工厂均有全球供应链的支持，如越南基地主要来自越南本地，还有美国、南美洲等。目前来看，鸡肉价格国内稍低，但越南采购的鸡肉和国内采购的鸡肉，没有明显的价格差距。 |
| **重要提示**  | 本记录中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。 |
| 附件清单（如有） | 无 |