

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

2021年10月22日投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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	2021年10月22日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室（线上会议方式进行）
上市公司参与人员姓名	董事会秘书兼财务总监周丽娜
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>2021年10月22日，公司参会人员通过线上会议方式与投资者进行了在线交流，本次会议纪要如下：</p> <p>一、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士简要介绍公司发展情况和总结三季度经营情况。</p> <p>（一）公司基本情况：</p> <p>依依股份成立于1990年5月，2021年5月18日在深市主板挂牌上市。公司的主营业务为一次性卫生护理用品及无纺布的研发、生产和销售。其中一次性卫生护理用品主要以宠物卫生护理用品为主。作为全国规模化的宠物护理</p>

用品生产商之一，目前公司 90% 左右的销售均来自境外销售，产品已远销美国、日本、欧洲等四十余个国家和地区，合作的客户大多是国际知名公司，例如公司均与美国 PETS MART、CHEWY，沃尔玛、亚马逊、日本 DCM、ITO、山善、永旺等众多国际大型连锁商超建立了稳定长久的合作关系。

核心竞争力概括为规模化生产能力、优秀的研发设计能力、高品质的产品保障、稳定的客户资源、完善的产业链保障等方面。

（二）三季度经营情况：

1、销售方面：2021 年前三季度实现营业收入 9.44 亿元，较同期增长 2.2%。增长主要来自境外宠物护理用品的销售，得益于海外市场需求稳定增长，同时二季度境外业务受海运影响在三季度得到了一定的缓解，前三季度境外销售 8.93 亿元，较增长 11.32%。

营收增长较低的原因主要为：在国内疫情缓解的背景下以及公司自身需求增加，无纺布收入持续下降，无纺布 2021 年 1-9 月实现营业收入 3,514.80 万元，较同期下降 6,393.60 万元，下降比例为 64.17%。

2、利润情况：2021 年前三季度实现净利润 1.03 亿元，较同期下降 38.57%。在原材料价格不断上涨以及汇率的影响，前三季度母公司产品毛利率保持了相对稳定，实现净利润 9,882.75 万元，同比下降 2.66 个百分点。无纺布利润的下降依然是报告期较同期利润下降的主要原因，以无纺布产品为主的子公司高洁有限报告期实现净利润 270.44 万元，同期净利润 6,175.36 万元，下降 95.62%。

3、四季度展望：随着国外圣诞节的即将来临以及客户稳定增长需求，四季度将迎来全年销售最旺季，结合目前在手订单情况来看，营收和经营业绩持续向好，将会进一步收窄无纺布带来的影响。

二、问答交流环节

Q1：公司在海外市场绑定了许多优质客户，并且许多客户是独供，目前会不会说看到有大客户希望发展二供、三供的情况？目前公司和客户合作的账期情况介绍一下？

答：公司与客户之间是合作式，对客户而言，我们不是普通的供应商，而是与客户相互依赖的。公司与客户合作周期均较长，一般都在 5 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

的产品品质、价格、产品设计研发能力以及交期等，公司所具备的能力能够得到客户的认可，从几个方面来说明，比如说产品的检验，公司的自检要求比第三方检测公司标准还高、做出口十几年，没有发生过退货。产能要求方面，客户日常经营的产品品类较多，对供应商的供货能力要求极高，随着河北新工厂产能的释放，公司能够完全满足客户的增长需求，近期，部分大客户在国内的代表处人员考察河北新工厂的生产情况，对公司的供货能力并非常放心。他们也不希望看到供应链的频繁更新导致与新供应商之间的磨合成本增加，所以，目前没有看到有大客户希望发展二供、三供的情况。

公司对销售货款管理较为严格，对于合作期限较短或者规模较小的客户需要在货物离岸前即付全款；对于信用记录良好的长期使用客户，公司一般会根据第三方资信调查报告，并由中国出口信用保险公司承保，基本确保货款没有风险的情况下，经审批后给予 ETD30-126 天不等的信用账期。

Q2：公司目前产能利用率如何？

答：结合目前在手订单情况，订单比较充足，公司核心产品产能利用率能达到 100%。

Q3：9 月末应收账款 2.8 亿，环比有一个比较大的涨幅，原因是什么？

答：主要是境外客户应收账款的增加，二季度境外业务受海运影响在三季度得到了一定的缓解，出货增幅较大，单三季度境外营收较去年增长 20% 以上，公司前三大客户均为美国客户，账期为 ETD30-126 天之间，所以 9 月末应收账款有一个较大的涨幅。

Q4：原材料在公司成本中占比比较高，近期原材料价格趋势如何？公司应对原材料价格波动的措施？

答：部分上游供应商受限电政策的影响，产能下降，市场出现供不应求的情况，公司生产所需要的主要原材料高分子采购价格上涨明显。公司的生产的主要模式为“以销定产”，所以会适当储备原材料。另外，当原材料价格出现持续大幅波动，公司可以和客户进行价格协商，对产品价格进行调整。

Q5：公司此前参与投资的产业基金，后续的进展和计划？

答：公司一直聚焦宠物护理用品的领域，成立产业基金，更多关注的是未来能进行合作，围绕公司主业，拓展宠物清洁用品，后续如果有较好的产品，

	会进行加深的合作。
附件清单	参会人员信息表
日期	2021 年 10 月 22 日

附件：参会人员信息表

参会人员信息表		
序号	参与单位名称	参与人员姓名
1	外呼	余蕊雪
2	外呼	黄蔓琪
3	外呼	储兰懿
4	外呼	陈泽伟
5	外呼	牛凯
6	外呼	外呼
7	NARD MULTI-STRATEGY SPC ON BEHALF OF NARD GLOBAL LONG SHORT EQUITY SP	XuCheng
8	Destination Partners Master Fund Limited	张亦蕾
9	Althats	Sash Wang
10	中金公司	樊俊豪
11	中金公司	彭路璐
12	中金公司	夏雪
13	中金公司	刘砺寒
14	中金公司	林千叶
15	中金公司	郑慧琳
16	中金公司	石狄
17	中金公司	徐卓楠
18	云南信托-裕晋三期	邱馨慧
19	银河基金管理有限公司	施文琪
20	信诚基金管理有限公司	邹伟
21	小草资本管理有限公司	朱家成
22	西南证券自营部	刘枝花
23	深圳市裕晋投资有限公司-裕晋 8 期	邵仕威
24	交银施罗德基金管理有限公司	交银施罗德会议专用
25	福建豪山资产管理有限公司	蔡再雄
26	淳厚基金管理有限公司	李天诚
27		张怡
28	中再资产管理股份有限公司	赵勇
29	银河基金	神玉飞
30	西藏源乘	曾尚
31	悟空投资	蔡晓生
32	未来资产证券	金敏植
33	万家基金	王晨曦
34	申万菱信基金管理有限公司	卢扬
35	上投摩根基金	薛晓敏
36	上汽欣臻	沈怡雯
37	前海固禾	纪晓玲
38	平安资产管理有限责任公司	杨淋滢
39	诺德基金	黄伟

40	农银汇理基金	周宇
41	华宝信托有限责任公司	顾宝成
42	华宝基金	李莉伊
43	泓澄投资	曹中舒
44	海通自营	刘蓬勃
45	国金证券	尹新悦
46	国金证券	杨锦涛
47	国金证券	杨燕萍
48	国金证券	姜浩
49	固禾资产	文雅
50	道杰资本	王佳悦
51	申万宏源研究所	屠亦婷
52	申万宏源研究所	黄莎
53	中海基金	谢华
54	金鹰基金	孙倩倩
55	中银基金	中银基金
56	太平基金	魏志羽
57	创金合信	皮劲松
58	中意资产有限责任公司	臧怡
59	爱建证券	章孝林
60	中天证券	王帅
61	浦发银行	张町
62	华宝信托	顾宝成
63	长城财富资管	胡纪元
64	泓澄投资	曹中舒
（以上排名不分先后）		