

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：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	西南证券 刘佳宜
时间	2022年1月13日
地点	烟台中宠食品股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：史宇 证券事务助理：逢建毅 田雅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、调研活动问答内容</p> <p><b>1、公司如何看待营销费用的投入？</b></p> <p>目前国内宠物食品市场处于快速发展期，行业发展仍是初期阶段，消费者的品牌意识在逐渐提升，基于目前的行业发展进程公司对营销宣传工作持续投入，一方面投向国内市场的品牌形象建设，原客户基群不断巩固，新消费人群持续挖掘，积极采取各种精准营销方式，通过抖音、小红书、微博、直播带货等方式进行推广，增强消费者心中的品牌认知度，进而带动后续的消费，树立良好的品牌形象，另一方面在专业展会、专业宠物赛事、专业宠物媒体进行精准营销，扩大市场份额的同时兼顾长期核心竞争力的培养。</p>

## **2、公司在国内市场发展的重点？**

从公司 1998 年创业至今，公司凭借稳定、优质的产品质量和良好的商业信誉，积累了良好的品牌形象。近年来，公司将战略重心倾向于国内市场，着力发展自主核心品牌“Wanpy 顽皮”与“Zeal 真致”，重点发展宠物主粮，尤其是宠物干粮品类。在塑造品牌形象的同时，持续优化销售渠道布局，不断推出符合市场需求的新产品，提升品牌影响力，带动国内销售规模良性增长。

## **3、公司在国内的销售渠道有哪些？**

国内主要分为线上渠道与线下渠道,其中线上渠道以电商平台为主,线下渠道包括专业渠道(宠物店与宠物医院)与商超渠道等。目前公司在国内的销售渠道布局完善、占比均衡。在线上渠道,先后与阿里巴巴、京东签订了战略合作备忘录,通过直销/经销的方式入驻了国内各大电商平台及垂直电商,公司在专业渠道与商超渠道深耕已久,产品进入了国内众多大型连锁超市,并与国内大型综合性宠物医疗集团新瑞鹏达成战略合作关系。未来公司将持续深耕国内市场,不断推动自主品牌的建设,优化销售渠道,带动产品销量的增长。

## **4、原材料价格变动对公司是否有影响？**

公司的主要原材料之一是鸡肉，鸡肉价格的波动会对公司整体业绩产生一定的影响，在成本管控方面，公司目前主要采取在鸡肉价格低位期间进行采购，建立战略库存的方式，平抑原材料价格波动，稳定生产成本。另外，随着公司近年来持续加大对国内市场的开拓力度，宠物主粮的销售占比逐渐提升，鸡肉原材料价格波动对公司业绩的影响亦逐渐降低。

## **5、公司的利润情况如何？**

公司并不将利润作为现阶段国内市场的首要考核目标。公司将着力以过硬的产品品质为基础，持续进行营销推广，做大做强自主品牌、持续拓展市场份额、树立良好的企业形象，提高消费者认知,不断扩大国内市场的销售规模。

	<p><b>6、产品的核心竞争力是什么？</b></p> <p>公司在研发、生产、渠道、品牌等方面具备综合的竞争优势。在研发方面，公司拥有行业领先的研发人员团队与检测仪器，公司技术研发中心的实验室是行业内率先通过 CNAS 认可的宠物食品生产企业实验室。多年来公司不断进行研发，持续为消费者提供创新的宠物产品。在产品质量方面，公司旗下工厂均采用行业先进的生产设备，严格按照国家出口食品标准和 HACCP 食品安全体系进行管理，实现全产业链全程监控，从根本上确保产品质量安全。在渠道方面，经过 20 余年的积累，目前整体渠道布局完善，在商超渠道以及繁育舍等特殊渠道也有着良好的开拓。在品牌方面，公司拥有多个核心品牌，涵盖干粮、湿粮、零食、保健品等品类，可有效满足不同养宠人群的差异化需求。公司将凭借上述优势与多年来积淀的品牌形象、人才储备及资本市场的优势地位，落实公司的发展战略，提升公司的业务规模，力争以优秀的业绩回报投资者。</p> <p><b>注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。</b></p>
附件清单	无。
日期	2022 年 1 月 13 日