

温州源飞宠物玩具制品股份有限公司

投资者关系活动

记录表

编号：2022-006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	1、 常州投资集团 李元杰 2、 海通证券 吕科佳 3、 首创证券 于那 4、 珠江人寿 李睿娴 5、 国金证券 尹新悦 6、 东方基金 郭晓慧
时间	2022 年 10 月 20 日
地点	浙江省平阳县水头镇标准园区宠乐路 1 号
上市公司接待人员姓名	董事长：庄明允 董事会秘书：陈群 证券事务代表：方静
形式	现场会议、电话会议
交流内容及具体问答记录	一、 参观公司的产品展示厅 二、 调研活动问答内容 1、从公司的几块主要业务来看，公司未来的发展方向？ 公司坚持在充分洞察消费需求的基础上，以提升产品力为核心。在秉持高品质、更舒适、更健康、更可口、

更时尚的产品开发理念基础上，加大技术与产品设计的投入力度，开发出使用体验优异、技术含量高、质量性能佳的时尚新产品。在宠物食品领域，重点加速咬胶产品的品类丰富性的技术研发，提高咬胶产品的差异化竞争；在宠物用品领域，公司将紧跟潮流，保持现有狗带产品的功能性与时尚性，并拓展从狗身上用品到狗的其他生活用品，在提高狗带市场占有率同时，完善宠物用品尤其狗的生活用品的全覆盖能力。

通过建设研发中心、升级营销信息系统、购置先进设备、引进高端人才，公司将打造与产品开发计划相匹配的技术研究基础。公司在强化自身研发能力之余，还将开拓与高校的合作，实现产学研联动，将前沿的理念与意识转化为切合市场需求的产品。

2、跟客户合作的持续性以及如何开拓新客户？

现有客户的维护方面，一方面，公司与现有客户建立了长期稳定的合作关系，双方信赖度较高；另一方面，公司不定期对现有客户进行走访，进而获取客户对公司产品性能及未来产品需求等方面的反馈，在保证产品质量的基础上，切实维护好双方的合作关系。

在新客户开发方面，除定期更新客户档案外，公司主要通过客户介绍、积极参与协会会议及展会的方式来挖掘新客户，在充分了解新客户需求的基础上，通过提供优质的产品和服务来建立双方的信赖关系。

3、对国内市场有怎样的规划？

现阶段国内宠物市场还不是很成熟，养宠理念和消费认知与欧美发达国家的宠物市场还存在一定的差距。从近几年的数据来看，国内宠物市场发展很快，市场规模也很大，国内宠物市场的未来是可以期待的。公司也会参与国内宠物市场的培育，去向广大的国内宠物消费者传导正确的养宠理念，去研发和设计符合国内宠物市场需求的的产品，探索一条适合公司的发展路径。现阶段，公司的品牌和产品都有在国内市场布局，希望可以给消费者带来品质、价格和需求都契合的产品。

4、汇率波动对公司的影响以及如何防范？

公司产品销售主要以外销为主，且主要采取美元定价，而公司的原材料采购主要在境内，以人民币结算。公司在签署销售订单时通常结合订单签署日的即期汇率、预计生产成本报价，并与客户协商确定销售单价（美元）。由于从订单签署至交货需要一定的周期，满足收入确认条件时，公司则根据即期汇率确认收入，并折算为人民币入账。受期间汇率波动影响，公司折算的人民币收入金额与销售订单日金额产生差异，而人民币成本金额不会随汇率变动而变动，从而影响公司产品的毛利率。汇率的整体上升对公司的毛利率产生一定影响。

为规避汇率风险，公司主要采取以下措施：根据汇率变动情况及资金管理需要，适时调整结汇窗口期，开展远期结售汇业务、外汇掉期业务、外汇期权业务等，旨在规避外汇风险等。

	<p>5、美国经济发展趋势对公司的影响？</p> <p>近年来，全球宠物市场呈现平稳增长的趋势。2010年至 2020 年，全球宠物行业市场规模（不含宠物服务市场）从 973.87 亿美元增长至 1,421.32 亿美元，复合年均增长率为 3.85%。从全球宠物行业产值分布上来看，宠物经济主要集中在美国、欧洲和亚洲。其中，美国、欧洲等发达国家和地区的宠物市场经历了 100 多年的发展，已经形成了相对成熟的宠物消费市场，成为了国民经济的重要组成部分，但仍有一定增长空间。</p> <p>公司业务以出口为主，公司与国际知名的专业宠物连锁店和大型连锁零售商有长期、稳定且连续的合作，如美国宠物用品零售巨头 Petco 和 PetSmart、欧洲知名的宠物连锁超市 Pets at Home 以及国际大型连锁零售商 Walmart、Target 等，并通过向上述企业销售贴牌产品的方式实现终端销售。如国际市场的竞争格局、市场环境发生变化，也可能使得境外客户减少对公司的采购，因此情形下出现的海外市场经营风险，可能对公司的产品销售规模和经营业绩造成不利影响。</p> <p>注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及。</p>
<p>活动过程中所使用</p>	<p>无。</p>

的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
--------------------------	--