

证券代码：301335

证券简称：天元宠物

天元宠物上市公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	东北证券 阚磊、百年保险资管公司 李振亚
时间	2023年1月16日
地点	杭州天元宠物用品股份有限公司鸿旺园区9号一楼会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书、副总裁：田金明 证券事务代表：洪寒琼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、参观样品间</p> <p>二、介绍公司情况</p> <p>三、投资者问答环节</p> <p>1、业绩：公司 22 年的总体情况。</p> <p>答：公司在《上市公告书》中做了披露，如下：</p> <p>公司合理预计 2022 年度可实现的营业收入区间为 210,000.00 万元至 225,000.00 万元，与上年度相比增长幅度为 13.25%至 21.34%；预计 2022 年度可实现归属于母公司股东的净利润为 12,000.00 万元至 14,00</p>

0.00 万元，较上年度相比增长幅度为 11.70%至 30.32%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润区间为 12,700.00 万元至 14,700.00 万元，与上年度相比增长幅度为 31.90%至 52.67%。

上述 2022 年度业绩情况系公司初步预计数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

2、国际市场：美国子公司欧塞艾 CATCRAFT 和杭州赛旺海外仓业务 Made4Pets 等自有品牌发展情况；大客户情况和新客户开拓。

美国子公司欧塞艾 CATCRAFT 主要销售给美国 Walmart, Tractor Supply, Big Lots, Target, TJmaxx 等客户，Made4Pets 是子公司杭州赛旺在亚马逊平台的线上销售开展的跨境海外仓业务，该平台线上收入主要来自亚马逊北美站、亚马逊日本站和亚马逊欧洲站。

公司境外销售以美洲、欧洲、澳大利亚和日本等国家和地区为主。公司通过持续参加展会向客户展现公司最新产品，并通过与客户不断进行市场趋势、产品样式、功能开发等情况的交流，与客户形成了广泛、深入的合作关系，积累了一批优质的下游客户，如美国沃尔玛、Kmart AUS、TRS、Birgma、KOHANAN 等大型连锁商超，Amazon、Chewy 等国际知名电商，以及 Fressnapf、Petco 等大型宠物用品连锁企业等，形成了长期、良好的合作关系。2022 年，公司进一步开发了德国知名宠物品牌商 HUNTERInternational GmbH、美国大型连锁超市 TARGETDVS 等新客户；目前，公司正在接洽的客户包括法国知名连锁超市 AuchanRetail group、英国大型宠物零售商 Pets At Home Group、英国连锁零售商 Next PLC 等知名企业。

3、国内市场：线上线下渠道占比。

公司国内市场的销售渠道主要为面向零售商、批发商的线下直销渠道，以及通过自营与寄售方式开展的线上销售渠道，对于境内直销渠道，一方面在宠物用品的销售上，公司根据国内市场流行风格和趋

势进行内销产品设计开发，并通过国内展会等方式加强产品推广和销售，同时注重自有品牌的推广；另一方面，2020年起，公司加大了进口宠物食品的销售。2019年、2020年、2021年和2022年1-6月，公司宠物食品销售收入占境内销售的比重分别为38.55%、70.28%、64.85%和71.76%，宠物食品客户大致可分为两类，分别为天猫海外自营与京东国际等电商平台自营主体，以及天猫国际与淘宝网等平台商户及线下批发商。

公司各期线上销售收入占公司主营业务收入比例相对较小。

#### 4、产能：现有产能分布和募投项目。

公司产品包括宠物窝垫、猫爬架、宠物玩具、宠物服饰、电子宠物用品以及宠物食品等众多品类产品。其中，公司对宠物窝垫与猫爬架两大品类采取自主生产与外协配套相结合的生产方式，其他产品则主要通过外协方式组织生产。宠物窝垫主要在公司本级生产，截至2021年末，公司宠物窝垫产能为200万只；猫爬架主要由子公司湖州天元宠物用品有限公司、杭州鸿旺宠物用品有限公司、柬埔寨天元鼎旺宠物用品有限公司生产，截至2021年末，猫爬架产能合计为275万套。

募投项目中，预计“湖州天元技术改造升级项目”和“杭州鸿旺生产基地建设项目”将新增71.5万套猫爬架产品产能、160万套复合材质猫爬架和393万套电子类宠物用品产能。

#### 5、展望：未来3-5年的规划。

##### 1) 产品开发计划

公司坚持以产品为核心，未来将持续增加对产品开发的投入力度，优化原有产品，开发新产品，紧跟宠物用品行业的发展趋势，满足客户和消费者不断变化的消费需求。未来三年，公司将着重加大符合智能、趣味、环保、健康趋势的产品，如智能喂食机、智能项圈、

宠物养护产品，以及自有品牌宠物食品的开发，以顺应智能化、网络化、国际化等发展趋势，充分利用境内外供应链在宠物用品与宠物食品方面的比较优势。

## 2) 产能扩充计划

公司将通过湖州天元技术改造升级项目和杭州鸿旺生产基地建设项目新增猫爬架和电子宠物用品的产能，通过引入先进的生产设备和生产流水线，改善生产工艺，提升自动化水平，从而降低人工成本，缩减生产工序，提高生产效率。

此外，公司积极扩充海外工厂产能，已进一步降低中美贸易战对公司出口的影响，提升公司海外市场竞争力。目前，公司境外子公司柬埔寨天元已形成年产 15 万套猫爬架的产能，未来还将增加宠物窝垫产能。同时，公司还计划在欧洲地区进行自主生产。

## 3) 人才培养计划

目前，公司形成了稳定、合理的生产、研发、销售等各团队组织架构。近年来，宠物行业快速发展，消费者对于宠物用品的个性化需求强烈，宠物产品智能、趣味、环保的趋势明显。公司为持续保持快速发展，将进一步增强人才的培养与引进，以紧跟市场变化趋势、在产品上不断推陈出新。

未来，公司将更加注重人才队伍的建设，通过内部培训、人才引进等多种方式大力扩充技术开发、管理等方面人才队伍，不断改善员工的知识结构、年龄结构和专业结构，建立符合企业快速发展需要的人才梯队。

## 4) 国际市场规划

对于国际市场的后续发展，公司将在依托国内宠物用品产业链比较优势的基础上，通过加强欧洲、美洲等地海外分支机构的本地化服

	<p>务，进一步拓展与巩固 KA 渠道客户资源优势。同时，公司通过在美国、欧洲设立海外仓的方式，实现产品在境外的快速流转，有助于海外跨境电商模式的开展以及在海外向各类小型客户实现小规模多频次供货。此外，在立足于国内供应链的基础上，为应对国际环境变化，公司已在柬埔寨设立生产子公司，并将持续推进在东南亚的供应链布局；未来，公司将持续推进国际供应链布局，在欧洲、美洲等地建立后端加工工厂，以降低产品运输成本，提高产品竞争力。通过上述本地化团队和海外工厂的布局，公司国际市场本地化的设计、生产和销售有望得到强化。</p> <p>5) 国内市场规划</p> <p>近年来，随着我国宠物市场的蓬勃发展、养宠人数及宠物数量的持续增长，国内宠物市场规模正不断扩大。考虑到宠物食品消费作为目前我国宠物产业的主要需求，公司将继续采取食品带动用品的境内市场营销策略，以授权合作销售国际知名宠物粮食品牌产品为先导，建立并巩固境内线上与线下销售渠道，在跨境电商模式基础上进一步拓宽一般贸易渠道，扩大进口宠物粮食品牌的合作范围，为公司后续利用国际宠物食品供应链，开发并推出具有差异化定位特征的自有品牌宠物食品，促进宠物食品与用品的协同销售打下坚实的渠道力基础。</p> <p>在继续做好线下商超 KA 渠道与线上电商 2C 渠道的同时，公司通过“宠发发”等“to 小 B”宠物产品全品类供应链平台，将数以万计的线下宠物专营店作为拓宽境内销售渠道的重要客群，以期利用公司在境内宠物用品产业链、境外宠物食品供应链所积累的运营体系与资源优势，为众多线下“小 B”客户赋能宠物产品全品类供应链，推动公司境内销售渠道的建立与提升。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 1 月 16 日

