

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

2023年2月13日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"/> 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	兴业证券 赵树理 韩欣 潘江滢 津投资本 刘劲焱 郭元庆
时间	2023年2月13日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室
上市公司参与人员姓名	董事会秘书兼财务总监周丽娜 证券事务代表张贝贝
投资者关系活动主要内容介绍	2023年2月13日,公司参会人员通过现场调研的方式与投资者进行了交流,本次会议纪要如下: 一、参观产品展室 二、介绍公司情况 三、问答交流环节 Q1: 能否按区域拆分一下销售占比? 答: 北美市场占比最高, 营收占比 50%左右; 以日本、韩国客户为主的亚

洲营收占比在 25%-28%左右; 欧洲营收占比 10%左右; 其他区域为 10%-13%左右的营收占比。

Q2: 公司开拓海外客户的途径有哪些?

答: (1) 竞标, 通过招投标的方式开拓新客户; (2) 通过参加国内外大型宠物展会挖掘新客户; (3) 老客户介绍。近三年由于疫情的影响, 国外大型宠物展会未能参加, 随着疫情防控全面放开, 公司将积极参加国内外展会, 加快新客户的拓展。

Q3: 美国、欧洲等下游的客户对未来的消费保持怎样的态度?

答: 2022 年宏观经济大幅波动, 宠物行业与经济发展之间存在较为密切的关系, 国外客户对未来的消费态度预期相对谨慎。但往前看, 不论是金融危机还是近三年疫情的影响, 全球宠物行业规模均保持稳定的增速, 尤其是宠物用品增速是高于行业增速的。公司的产品在国外属于养宠刚需, 渗透率不断提高, 美国、欧洲等市场仍具有较大的增长空间。

Q4: 公司境外客户从下订单到回款的周期一般是多长时间?

答: 公司销售占比最高的是美国和日本。一般客户会提前一个月下订单, 产品的生产周期相对较短, 美国海运时间相对较长, 日本海运时间较短, 基本上美国客户从接到订单到回款在 3-5 个月左右, 日本客户在 1.5-2 个月左右。

Q5: 公司主要原材料有哪些?其成本占比和价格的变化趋势如何?

答: 公司的主要原材料为绒毛浆、高分子、卫生纸、无纺布、流延膜, 其中绒毛浆的占比最高, 在 20%-23%左右, 其余原材料的占比在 13%-16%左右。目前绒毛浆的采购价格仍处于高点, 但已出现回落的趋势; 春节后无纺布的原材料聚丙烯颗粒的采购价格回落幅度较大; 其他原材料的价格较为稳定。

Q6: 公司无纺布的产能情况?

答: 公司子公司高洁有限目前有两条无纺布的生产线, 年产能达到 18,000 吨, 其中产能的 80%用于公司自身需求, 另外 20%进行对外销售; 子公司河北依依目前有一条生产线已调试完成, 年产能预计 9,000 吨左右。

Q7: 公司产品的市场份额是怎么样的?

答: 由于没有细分到公司宠物尿垫、宠物尿裤相关数据的统计, 市场份额无法计算。从对外出口金额来看, 截止 2022 年 3 季度末, 公司对外出口金额占海关统计国内同类出口产品总金额的 38.90%左右。

Q8: 公司目前募投项目的完成情况及建设完成后的产能?

答: 公司宠物尿裤项目已建设完成, 2022 年四季度末结项, 宠物尿裤年产 2 亿片; 宠物尿垫项目已基本建设完成, 建设完成后, 宠物尿垫年产可达 50 亿

	<p>片；公司卫生护理材料项目预计于 2023 年 12 月建设完成。</p> <p>Q9：公司未来是否有拓展其他品类的计划？</p> <p>答：公司专注宠物一次性卫生用品领域，近几年，养宠率仍保持上涨趋势，宠物产品的人均消费也呈上升状态，且公司产品是宠物全生命周期使用的产品，具有较大的增长空间。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 2 月 13 日