

证券代码：002891

证券简称：中宠股份

债券代码：127076

债券简称：中宠转2

烟台中宠食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	鹏扬基金管理有限公司 曹敏
时间	2023年4月28日
地点	烟台中宠食品股份有限公司
形式	线上交流
交流内容及具体问答记录	<p>1、请简单介绍公司的品牌，并说明其优势是什么？</p> <p>公司目前形成了以"wanpy 顽皮®、新西兰 ZEAL 真致®、Toptrees 领先®"为核心的三个自主品牌，通过打造差异化的品牌矩阵，满足了不同需求、不同爱好、不同层次的消费者，经过多年的不断开拓，在国内中端及高端的宠物食品市场，建立了扎实的消费者认知与信赖，是宠物食品行业践行国产替代，冲击中高端品牌行列的引领者。</p> <p>“wanpy 顽皮®”是中宠股份旗下创立时间最长、受众人群最广的核心自主品牌，始终坚持“品质”“创新”“趣味”的产品创造理念，成功塑造了富有温暖阳光、顽皮、活力的品牌形象，以，俘获了大量消费者的青睐。近年来，随着顽皮鲜选系列“62%</p>

鲜肉无谷冻干粮”的推出，顽皮“鲜厨房”的理念也应运而生，源头鲜肉做好粮“鲜距离”、“鲜速度”、“鲜标准”、“鲜营养”、“鲜厨房”顽皮致力于打造五鲜标准的宠物鲜粮，真正定义了鲜肉粮，通过将顽皮品牌与“鲜”概念深度结合，获得了消费者的广泛认可。

“新西兰 ZEAL 真致®”是新西兰原装进口的高端品牌，为全球宠物主提供一系列新西兰原厂原装进口高端宠物食品，包括犬猫专用牛奶、软犬粮、湿粮罐头、零食、鳕鱼油等，“自然本真，原生之美”ZEAL 坚信最好的营养源于自然，“0 妥协”更是 ZEAL 品牌对产品的态度，经过多年的经营，不论是畅销十年的风干零食产品还是爆款主力的 0 号罐亦或者明星单品宠物牛奶，都以其优异的产品品质与品牌调性获得了消费者的认可，ZEAL 品牌也被消费者赋予了天然、纯净、稀缺、放心的标签，“原生”“原滋”“原味”塑造了顶级新西兰进口宠物食品品牌的形象，是公司立足高端市场的核心品牌。

Toptrees 领先是公司旗下的中高端宠物食品品牌，以“鲜美食材、科学配方、尖端科技”为品牌核心理念，致力于打造革新性宠物粮，满足犬猫健康成长的营养需求，以给用户打造“极致安心”的产品体验为品牌宗旨。产品包括犬用、猫用两大类，涉及宠物主粮、湿粮、零食等。

2、公司在国内市场的销售和营销模式是什么？

公司在国内的销售主要分为线上和线下。

线上已经覆盖了头部电商平台如淘宝、京东等其他大型平台，新渠道端也早已布局并进入了了小红书、抖音等增速较快的媒体平台，公司在线上的营销主要通过抖音、小红书等新媒体投放、天猫、京东等各类型的大型平台活动，增加产品的曝光度及品牌的影响力。

线下公司已经布局了专业宠物门店、宠物医院、商超等多个渠道，依托品牌自身的影响力及获客能力已经形成稳定的客户群

里及私域，此外，公司会通过参加国内展会、冠名赞助大型的宠物活动、梯媒宣传、线下品牌曝光等其他方式不断开拓线下市场。

3、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。

4、汇率波动对公司业绩的影响及应对策略？

由于公司营业收入中外销占比较大，结算币种主要为美元及部分其他外汇。随着业务规模的扩大，汇率波动会对公司的收入、利润等指标造成一定的影响。公司密切关注汇率的变动及对公司出口业务的影响情况，将合理运用金融衍生工具进行汇率管理。同时，当汇率波动至一定程度时公司将启动调价机制，但该流程具有滞后性。公司也将通过对国内市场的大力开拓，推动自主品牌建设，带动国内销售规模提升，减小汇率因素对整体业绩的影响。

5、新任的国内销售副总裁相较于以往会在国内业务策略上有什么变化？

公司国内业务的发展策略同公司所处的发展阶段、市场的变化情况、未来的战略目标息息相关，在公司业务的早期，以渠道建设会发展的主导，通过渠道的增长获得了快速的增长，目前目前已经在国内市场具有了一定的业务规模，更需要通过自主品牌的拉力来推动国内市场的发展，公司聘任陆敏吉先生担任公司副总经理，也是结合目前的发展阶段做出的选择，公司未来也将会秉持过硬的产品品质，持续进行营销推广，提升品牌形象，树立消费者认知，不断提高国内市场的销售规模。

注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无