

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

2024年4月26日投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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	详见附件
时间	2024年4月26日
地点	天津市依依卫生用品股份有限公司会议室（线上会议方式）
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 证券事务专员刘璐 证券事务专员杨一木
投资者关系活动内容介绍	2024年4月26日，公司参会人员通过线上会议的方式与投资者进行了交流，本次会议纪要如下： 一、董事会秘书兼财务总监周丽娜女士总结公司2023年度和2024年第一季度经营情况 2023年总结：

2023 年公司实现营业收入 13.37 亿元，同比下降 11.80%。其中实现境外收入 12.42 亿元，同比下降 13.86%，实现境内收入 9,548.73 万元，同比增长 27.83%，境外收入下滑的原因主要为自报告期初部分海外客户去库存周期的影响，单季度同比均有不同程度的下滑，公司在维护好原有客户的情况下，持续大力拓展海外优质客户，2023 年成功的开拓了美国与日本的新客户，新客户报告期内贡献收入占比为 5.78%，前三季度，各季度的收入环比呈现持续上升，营收下滑比例不断收窄。四季度与三季度相对持平，主要是因为年末船舱位有点紧张，大概有 1,000 万元左右的货物实际开船日跨年到了 2024 年。内销营收的增长主要来自于无纺布产品，随着产能的释放，无纺布产品实现收入 6,235.37 万元，同比增长 18.92%。

利润方面：2023 年实现净利润 10,325.51 万元，同比下降 31.41%，扣非后归母净利润 10,933.24 万元，同比下降 4.33%；自 2023 年一季度末宠物一次性卫生用品生产所需要的多种原材料采购价格开始回落，持续回落至 3 季度中期后保持相对平稳，叠加公司加强成本管控取得的成绩，报告期，宠物一次性卫生用品的毛利率显著提升，较同期增加 3.92 个百分点，这也是扣非后归母净利润同比下降幅度较小的主要原因。净利润下降的主要原因为 1) 受海外部分客户去库存影响，营业收入下降，利润相应减少；2) 非经常损益的影响，公司的境外收入占比较高，汇率的波动对公司的收入、利润影响较大，公司一直秉承“汇率风险中性”原则，努力降低汇率波动所带来的影响，但报告期初对汇率走势判断不够准确，导致形成一定的损失；3) 受内外部环境的影响，无纺布产品需求下降和巨量的产能导致行业竞争加剧，行业产量处于较高水平并进入过剩状态，报告期无纺布产品虽然实现了销售增长，但毛利率为-3.50%，再加上各项期间费用支出，盈利能力持续承压，产生了一定的亏损。

2024 年一季度总结：

2024 年 Q1 实现营业收入 3.84 亿元，得益于海外去库存影响已消化，客户下订单节奏恢复正常且大部分客户保持了较好的增长，加之同期低基数影响，Q1 同比增长 35.18%，环比增长 9.17%。

2024 年 Q1 实现净利润 4,227.13 万元，扣非后归母净利润 3,558.68 万元，同比均有较大幅度增长，主要是随着订单恢复及部分客户订单的高速增长，产能利用率大幅提高，原材料采购价格相对平稳，营业成本总体保持稳定，盈利

能力实现快速修复。

二、回答交流环节

Q1、分地区、分客户拆分一下 2024 年一季度销售收入的情况。

答：2024 年一季度实现境外收入 3.57 亿元，同比增长 42.85%。按销售区域拆分，北美市场同比增长 69.52%，以日本、韩国为主的亚洲市场同比增长 16.77%，欧洲市场同比下降 4.13%。2024 年第一季度前五大客户销售收入合计为 19,564.26 万元，较上年同期增长 67.69%。

Q2、请介绍一下目前公司产品出口到美国的关税情况。

答：受中美贸易摩擦影响，2019 年 9 月，美国政府对进口自中国 3,000 亿美元商品中的第一批征收 15% 关税，其中包含公司销往美国的宠物垫、宠物尿裤等产品，2020 年 1 月，美国政府发布公告，自 2020 年 2 月 14 日起，已于 2019 年 9 月 1 日起加征的 15% 关税调整为 7.5%。2020 年 3 月 10 日，美国贸易代表办公室公布对中国 3,000 亿美元加征关税商品的排除清单后，公司销往美国的宠物垫、宠物尿裤等产品无需缴纳关税。2023 年 6 月开始，出口到美国的宠物一次性卫生用品再次开始加征 7.5% 的关税，持续至今。

Q3、目前公司的在手订单情况是怎么的？

答：公司部分大客户增加了下单频次，订单可见度周期较短，结合目前在手订单情况，订单比较充足。

Q4、一季度原材料价格上涨对后续的毛利率影响如何？

答：开年以来绒毛浆价格出现上涨趋势，公司在 2023 年 12 月及今年 1 月浆价相对平稳时进行了部分锁价，目前已锁价的绒毛浆预计能够满足二季度生产需求，所以短期内对毛利率影响相对有限。公司将密切关注主要原材料的价格走势，适当调整库存。

Q5、公司目前的产能利用率情况如何？

答：2024 年第一季度宠物尿垫产能利用率约为 86%，宠物尿裤产能利用率约为 72%。

Q6、国内自主品牌规划和产品拓展的计划如何？

答：公司高度重视国内自有品牌的发展。然而，国内的宠物用品市场，尤其是我们处于的这一品类，整体发展速度不及我们当时的预期。这背后的原因与国内消费能力、人们的环保意识以及文明养宠相关法律法规制度的完善程度

等多方面因素息息相关。尽管面临这些挑战，但公司的管理层仍然坚信，借鉴欧美和日本的宠物发展历程，国内市场的发展潜力是巨大的。

公司自上市以来，持续加大自主品牌营销费用的投入，当然这种投入是稳健而审慎的。我们根据国内市场的发展趋势，适时增加投入，旨在扩大自有品牌的市场份额。这将是我们的整体策略，我们坚信通过不断努力，能够在国内市场取得更加优异的成绩。

Q7、2023年前五大客户营收占比下滑以及海关同类产品出口金额占比下滑的原因是什么？我们和竞争对手相比有什么优势？

答：主要是自报告期初受部分海外客户的去库存影响，生产订单大幅度减少，营业收入下滑，故前五大客户营收占比及海关同类产品出口金额占比有所下降，随着客户的去库存周期结束，订单逐步恢复并且部分客户保持较好的增长，截至2024年一季度，前五大客户营收占比为51%，海关同类产品出口金额占比为33.09%。

公司与客户合作周期均较长，通过多年的努力，公司已与主要境外客户建立了长期稳定的合作关系。客户最看重产品的品质、价格、产品设计研发能力以及交期等，公司所具备的能力得到客户的认可。公司的主要优势在于以下几点：1、产品品质的保障。对于产品的检验，公司的自检要求比第三方检测公司标准还高，以高标准严格要求自己，尽力为客户提供高质量产品；2、规模化生产优势。公司的产品型号可以满足不同客户间多元化、定制化的产品需求以及针对客户对成本上面的管控要求，交货周期较之前大幅缩短的需求。3、具备创新研发能力。公司不只是单纯的给客户供货，公司具备专业化的产品研发团队，针对市场潜在的消费可能，锐意进取，凭借多年对宠物卫生用品市场的敏锐观察及生产经验，用新的思维、新的创意，源源不断的向下游客户推荐、迭代升级产品品质、丰富产品种类。

Q8、核心产品所处行业的未来的成长空间有多大？

答：我们坚信，未来宠物卫生护理用品行业的增长空间极为广阔。这一判断是基于对宠物卫生护理用品市场发展趋势的深入分析，以及对宠物行业整体发展前景的全面考量。首先从区域看，国内市场相比于国外市场仍然处于起步阶段，从欧美日的市场发展规律来看，随着宠物主科学化、精细化的养宠需求不断增加，宠物用品的消费占比会越来越高，这也将是国内宠物市场发展的必

	<p>经之路；日本宠物行业发展成熟，宠物护理用品作为必需品每年的需求量较为稳定；美国市场从 2010 年起，宠物卫生护理用品渗透率快速提升，目前这一品类在美国属于养宠必需品，每年保持稳定的增长。根据公司老客户订单量的增加以及每年拓展新客户的成果都说明了宠物卫生护理用品的市场空间是相当广阔的。其次，从行业的增长潜力看，根据美国宠物产品协会(APPA)在全球宠物博览会上发布的 2024 年战略洞察报告，2023 年美国宠物行业总开支达到 1470 亿美元，并预计到 2030 年将实现稳健持续增长，行业开支将超过 2500 亿美元。同时摩根士丹利也曾发布报告称，到 2030 年前美国宠物行业复合年均增长率或将达到 8%，这些数据无疑说明人们对宠物行业的发展拥有坚定的信心。</p> <p>随着宠物行业的繁荣发展和宠物主人对宠物健康护理意识的不断提升，宠物卫生护理用品的市场需求将迎来快速增长。我们对这一领域的未来充满信心，期待通过不断的创新和优化，为宠物和宠物主提供更优质的产品和服务，共同推动行业的繁荣发展。</p> <p>Q9、公司今年的分红方案展现了极高的诚意，未来公司在分红上有什么规划吗？</p> <p>答：公司自上市以来，始终坚持将公司的发展成果与股东共享，通过持续的现金分红，为投资者提供了稳定的回报。2023 年公司还增加了中期分红，年度利润分配预案为每 10 股派发现金股利 4 元。同时，公司发布了《关于 2024 年中期分红安排的公告》和《未来三年（2023 年-2025 年）股东回报规划》。公司秉承稳健经营的理念，坚持长期主义的发展战略，通过提供持续的现金分红，不仅回馈投资者的信任与支持，也展现了公司对股东价值的坚定承诺。</p>
附件清单	参会人员信息表
日期	2024 年 4 月 26 日

附件：参会人员信息表

参会人员信息表		
序号	参会单位名称	参会人员姓名
1	申万宏源轻工	屠亦婷
2	申万宏源轻工	张海涛
3	广发基金管理有限公司	陈宇庭
4	泰康资产管理(香港)有限公司	Iris Tao
5	永赢基金管理有限公司	朱怡丞
6	汇安基金管理有限责任公司	王苏煦
7	上海同犇投资管理中心（有限合伙）	董智薇
8	九泰基金	李仕强
9	兴证资管	王剑
10	长城财富资管	江维
11	华泰自营	陶纯慧
12	北京诚盛投资管理有限公司	吴畏
13	北京风炎投资管理有限公司	陈曦
14	沅京资本管理(北京)有限公司	景戎鑫
15	青岛君厚私募基金管理有限公司	许鑫
16	方正证券资管	于化鹏
17	幸福人寿	张王越
18	方正证券股份有限公司	王炳修
19	中信建投证券	张舒怡
20	中信建投证券	叶乐
21	天风证券	王鹏
22	信达证券	王越
23	浙商轻工	曾伟
24	信达证券	涂佳妮
25	华福证券	杜采玲
26	兴业证券	韩欣
27	中信建投	张舒怡
28	国海轻工	林昕宇
29	天风轻纺	张彤
30	国海证券	杨蕊菁
31	太平洋证券	刘洁冰
32	方正证券	王鹏
33	国盛证券研究所	姜文镗
34	国盛证券研究所	曹馨茗
35	国盛证券研究所	李晨
36	银河证券	刘立思
37	景顺长城基金	景顺投研专用
38	华西证券	宋姝旺
39	中科沃土基金	姚慕宇
40	太平洋资管	史海昇

41	广发轻工	张雨露
42	东方阿尔法	朱黎斌
43	国投农业	冯永坤
44	博时基金	郭燕
45	华夏未来	魏鑫
46	鑫元基金	张咏
47	华西证券	徐林锋
48	华商基金	常 宁
49	交银基金	韩威俊
50	永赢基金	王昕妍
51	中意资产	臧怡
52	中信建投自营	刘岚
53	广发自营	牛璐
54	复胜资产	周菁
55	信泰人寿	云昀
56	汐泰投资	冯佳安
57	永赢基金	陆凯琳
58	域秀资本	李付玲
59	子呈基金	张通
60	华泰保兴	付梦阳
61	兴证资管	陶佳恒
62	中信建投资管	黄鹏
63	中加基金	王升晖
64	大箏资管	宋博雅
65	华西基金	刘秋宏
66	淳厚基金	杨泽宇
67	中金公司	徐卓楠
68	中金公司	吕沛航
69	中金公司	邹煜莹
70	富安达基金管理有限公司	李飞
71	景顺长城基金管理有限公司	景顺长城
72	HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED	GuoQiang
73	泰康资产管理有限责任公司	孙巍
74	华泰资产管理有限公司（保险）	陈少楠
75	明世伙伴基金管理（珠海）有限公司	张海刚
76	明世伙伴基金管理（珠海）有限公司-明世伙伴胜杯 28 号 12 期私募证券投资基金	彭杨
77	西部利得基金管理有限公司	蔡玉
78	国泰君安证券资产管理有限公司	范杨
79	鑫元基金管理有限公司	王鹏程
80	中信证券资管部	刘春茂
81	东方证券自营-投研	王树娟
82	王崇九-金历投资	陈竞

83	中信证券资管部	陈志
84	华安证券股份有限公司	王兵
85	西藏源乘投资管理有限公司	马丽娜
86	中信证券股份有限公司	丁天凯
87	天治基金管理有限公司	张歌
88	山西证券股份有限公司（上海）	李惟愚
89	中海基金管理有限公司	俞忠华
90	上海天貌投资管理有限公司	曹国军
91	南京望岳投资管理有限公司	李诗睿
92	北大方正人寿保险有限公司	孟倩
93	丹羿投资	葛颂
94	上海积深资产管理有限公司	曲红丽
95	君康人寿保险股份有限公司	王洪斌
96	深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）——连丰私募基金	梁悦芹
97	福建豪山资产管理有限公司	蔡再雄
98	深圳市恒健远志投资合伙企业（有限合伙）	程夏颖
99	泽安私募基金管理（三亚）合伙企业（有限合伙）	何红军
100	个人投资者	黄琼
101	个人投资者	万丽
102	个人投资者	LuLucy
103	个人投资者	刘岚
104	个人投资者	孙括
105	个人投资者	刘树祥
106	长江证券	蔡方羿
107	长江证券	米雁翔
108	泰康养老	孙巍
109	青岛幂加和	赖思旭
110	顾臻资产	沈怡雯
111	进门财经	陈宇娴
112	中加基金	赵雯晰
113	景熙资产	陈雪
（以上排名不分先后）		