

佩蒂动物营养科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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(根据平台随机排序,无先后)	安信基金: 聂世林; 国泰基金: 智健; 建信基金: 王麟锴; 九泰基金: 赵万隆; 东海基金: 杨恒; 西藏东财基金: 唐忠; 耕霖(上海)投资: 王立; 高盛中国证券: 穆笛; Goldman Sachs (Asia) L.L.C.: 周洋; 深圳国晖投资: 马进青; 万家基金: 周实; 长安基金: 邬崇正; 天风证券: 周衍彤; 开源证券: 朱本伦; 太平洋证券: 郭梦婕; 原泽私募基金: 蔡伊垚; 陆家嘴信托: 叶柯辰; 依依卫生: 杨一木; 中原证券: 张蔓梓; 华泰保兴基金: 付梦阳; 格致行远: 孙皓玥; 民生加银基金: 汤思懿; 创富兆业金融: 刘姝仪; 递归资产: 陈曦; 国联证券: 马鹏; FuziTea Capital: Geral Chen; 泾谷私募: 高艺; 华西证券: 吴越; 光大证券: 方键; 开源证券投资: 周璟怡; 华安证券: 万定宇; 中国银河证券: 陆思源; 浙商证券: 陈钊; 麦格理资本: 宜欣; 西京投资: 陆翎; 招商证券: 胡思蓓; 兴业银行: 黎刘定吉; 兴证国际: 潘江滢; 方正证券: 邱星皓; 杭州乐信投资: 刘朔; 世诚: 章诗颖; 第一资本: 杜欢欢; 合煦智远基金: 张夺; 和鼎财险: 赵远飞; 富国基金: 徐哲琪; 上海顺领资管: 陈强; 格致行远: 张晶晶; 东方基金: 郭绍珺; 泓铭资本: 王灿; 浙江科能企业管理: 林立游; 平安银行: 邓超; 海南和谕基金: 笪菲; 顶天投资: 曹程林; 鹏扬基金: 杨雪; 里昂证券: 张晓宇; 深圳羊角基金: 解睿; 润卿基金: 崔泽宁; 复星高科: Jason Zhao; 渤海证券: 姓名; 国泰君安证券: 苏徽; 硅谷天堂产业: 张晓东; 海南和谕基金: 李禹蒙; 鹏山资管: 祝培修; 长青藤资管: 闵磊; 中荷人寿: 余玲凤; 诺德基金: 蔡思龙; 北京经研院: 温剑锋; 施罗德基金(中国): 安昀; 合远私募基金: 庄琰; 第一创业证券: 黄薇; 北京泓澄资管: 崔良旭; Point72 Hong Kong: 王依菲; 宁波灏浚投资: 张耀予; 中航证券: 向正富; 乐中控股: 张国英; 上海常春藤私募: 缪晟; 中邮证券: 刘意纯; 问道投资: 肖青; 东亚前海证券: 胡智元; 广发证券: 郑颖欣; 睿郡资管: 谭一苇; 上海彤源发展: 杨霞; 睿澜投资: 罗贵文; 上海嘉世私募: 李其东; 果行育德: 宋海亮; 浙商证券: 王长龙; 易正朗投资: 贺建忠; 上海磐厚动量: 张云; 瑞银证券: 杨莹; 昆仑保险: 周志鹏; 杭州今航节能: 高炼; 乾惕投资: 周振兴; 中欧基金: 宋星琦; 上海玄卜投资: 韦琦; 中国国际金融:

陈泰屹；合道资管：严思宏；兴业基金：李晨；上海贵源投资：赖正健；泾谷私募：蒋海；天风证券：郑丞睿；华创证券：陈鹏；粤佛私募基金：曹志平；华创证券：张皓月；嘉泽（厦门）私募：李湧；中信证券：彭家乐；汇正财经：王哲；上海天猗投资：曹国军；中加基金：张泽迅；南京璟恒投资：卢叶微；北京容光私募：韩飞；信达证券：曹馨茗；高元私募：周文昌；中国国际金融：王凯；国泰君安证券：林逸丹；深圳市华皓汇金私募：刘剑；荷荷私募：唐巍；华安证券：王莺；上海长见投资：范永玺；华创证券：张文星；兴业证券：代凯燕；国金证券：刘博；九州证券公司：李冉；国金基金：代林玲；金仕达投资：宁帅；亚太财险：董丽蒙；裕晋投资：邵仕威；深圳凯丰投资：童帅；西部证券：高林峰；深圳兴亿投资：梁悦芹；东北证券：李强；中信证券：王聪；宏利基金：史佳璐；东海证券：姚星辰；华福证券：贺虹萍；个人投资者：郑欣然；国海证券：熊子兴；兴华基金：任选蓉；中信建投证券：付田行；申银万国证券研究：胡静航；乐盈(珠海)私募：李诗睿；乘是资产：郑尚海；长江证券：肖旭芳；光大证券：董博文；领久私募基金：张帅；申银万国证券研究：盛瀚；上海万纳基金：杨君弈；西南证券：赵磐；中国外贸信托：庠九睿；华源证券：冯佳文；华鑫证券：姜倩；晋江和铭资管：胡慧娟；国信证券：江海航；信达证券：姜文镗；中信证券：何亦啸；广发证券：李雅琦；北京百镡投资：刘晓爽；海通证券：蔡子慕；财通证券：肖珮菁；方正证券：郭翀宇；朴一资本：郝朋哲；财通证券：王宇璇；尚诚资管：黄向前；中泽控股：刘军洁；国泰君安证券：顾一格；东兴证券：程诗月；华泰证券：熊承慧；汇丰前海证券：沙弋惠；上银基金：蒋纯文；招商证券：李文裕；富瑞金融：廖诗画；信达证券：蔡昕好；华泰证券：季珂；国海证券：王思言；国盛证券：沈嘉妍；平安证券：胡琼方；开源证券：梁吉华；中泰证券：严瑾；方正证券：王玉；汇丰晋信基金：李文华；华福证券：黄涵静；中邮证券：杨逸文；东方财富证券：王越；益和源资管：魏炜；苏泊尔：李雨露；山西证券：张彦博；新思路投资：庞如冰；中信证券：施杨；长江证券：卜凡星；德邦证券：易丁依；西部证券：熊航；鸿运私募基金：张弼臣；浙商证券：王笑飞；华福证券：魏征宇；方正证券：李伟杰；中银国际证券：邓天娇；开源证券：陈雪丽；鸿竹资管：王磊；安中投资(上海)：宋洋；中国国际金融：杨勇健；中国银河证券：谢芝优；广发证券：周舒玥；国泰信托：黄嵐翼；中承东方资管：魏志鹏；**Bamboo Hill Capital**：刘彪；国金证券：尹新悦；华夏久盈：张宇；国金证券：孟灿；国盛证券：李梓语；和谐健康：李水平；华福证券：赵雅斐；鑫扬私募：陈明波；匀升投资：饶欣莹；中天汇富基金：慕陶；中邮证券：蔡雪昱；国信证券：李瑞楠；麦格理资本：Linda Huang；共

	计 217 人。
时间	2025 年 04 月 21 日（星期一）上午 10:00-11:15
地点及活动方式	通过进门财经 IRM 平台（ https://irm.comein.cn ）以线上方式举行
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：唐照波 品牌总监：李胤
投资者关系活动的主要内容介绍	<p>一、介绍公司 2024 年度以及 2025 年第一季度经营以及开展业务的基本情况</p> <p>（一）董事会秘书、财务总监唐照波的发言要点</p> <p>2024 年度，公司实现营业收入 16.59 亿元，同比增长 17.56%；归母净利润 1.82 亿元，同比增长 1742.81%；经营活动产生的现金流量净额为 3.66 亿元，同比增长 105.20%。2024 年末，公司的资产负债率为 34.26%，比上一年末降低 1.65 个百分点。</p> <p>2025 年第一季度，公司实现营业收入 3.29 亿元，归母净利润 2,223 万元，相比去年同期产生一定的波动，主要是受到新西兰子公司业务开展和国内自主品牌业务销售费用投放较多的影响。</p> <p>从大的品类看，2024 年度植物咬胶业务收入突破 6 亿元人民币，部分新产品表现亮眼，同比增速达到 43.68%，占公司营业收入的比重达到了 36.62%，也带动了主营业务综合毛利率的攀升。</p> <p>从市场结构看，公司在国内市场实现销售收入 2.88 亿元人民币，主要由自主品牌贡献。自主品牌收入规模增长 33%，其中爵宴品牌增长 52%。湿粮和干粮的收入规模也在不断增长，随着公司加大主粮产品业务的投入，其业务收入规模有望在近两年实现快速增长。同时，公司在海外市场的营收重回正常增长轨道，表现稳健。</p> <p>公司产能布局完善，产品线覆盖齐全，越南和柬埔寨工厂基本可以承接美国客户当前的需求，产能利用率较高；新西兰主粮产线产能利用率在 2025 年将处于上升趋势；国内工厂将优先供应中国、欧洲、日韩等地的客户。</p> <p>（二）品牌总监李胤的发言要点</p> <p>2025 年，公司持续布局品牌矩阵和品牌细分策略，爵宴专注高端狗食品，并向高端猫食品延伸。坚持创新产品和社交属性的研发，推出樱花酥、宠物冰激凌等强社交属性产品，兼具品牌曝光与销售额贡献。好适嘉的目标是占领猫狗性价比市场，填补爵宴在中端价格带的空白。</p> <p>自主品牌将继续深耕淘宝、京东等传统电商，计划入驻天猫超市、京东自营、唯品会等平台，通过“超级单品+组合装”的差异化货盘提升销售效率。在运营方面，锁定超头部主播 KOL，拓展超垂类达人及 KOC 矩阵，加大在抖音、小红书的内容投放。</p> <p>在线下渠道，重点拓展山姆、沃尔玛等，实施“货架占领计划”。</p>

二、问答交流环节

问题 1：关于自主品牌爵宴的具体规划和发展方向是什么？

答：2025 年，爵宴将继续深耕高端狗食品市场，持续实施大单品策略，特别是在主粮领域发力，对风干粮寄予厚望。通过优化现有生产线并不断推出特色新产品，以实现较快的增量增长。此外，未来还会推出高端猫食品，以进一步拓宽消费群体的覆盖。

问题 2：公司海外业务当前受美国关税政策的影响有多大？

答：2025 年，公司已经把美国客户的订单基本上全部转移到东南亚工厂交付，由于关税政策变化比较快，目前尚无法评估对业务的具体影响。公司在宠物零食、特别是宠物咬胶细分市场，在研发能力、大规模制造、产品品控、产品代次以及和客户合作深度上都处于较大的领先地位，合作黏性强。

问题 3：公司会承担关税吗，这会对公司业绩产生多大的影响？

答：东南亚工厂当前没有承担美国市场的关税，公司会对关税政策持续保持高度关注，并将和全体投资者保持常态化沟通。

问题 4：公司 2025 年一季度在爵宴零食品类上有哪些增长点？

答：一季度，爵宴在零食新品的增长主要体现在四个品类上：天然骨肉咀嚼零食、主食罐头、冻干零食和鲜粮。其中，冻干产品的同比增长快速，成为新的增长驱动力。同时，爵宴原有的肉干产品也保持了较高增速。

问题 5：公司在高端猫产品方面有何详细规划？

答：爵宴定位在中高端客户群体，预计 2025 年会推出符合品牌调性的高端猫食品，这源于品牌增长的需要和对用户需求的洞察。在爵宴现有的客户群体中，猫狗双全的用户占比相对较高，预计先从品牌现有的忠实客户带动猫产品的起步。

问题 6：公司对于好适嘉品牌和新西兰主粮品牌的发展计划是怎样的？

答：公司已将好适嘉定位在性价比客户群体中，主要通过站内投放锁定用户复购。新西兰主粮品牌 **SmartBalance** 隶属于新西兰子公司，属于工厂品牌，品牌设计已经进入尾声。公司将尽快完成产品在国内上市的准备工作。

	<p>问题 7： 公司预计新西兰主粮今年能够带来多大的增量？</p> <p>答： 新西兰主粮属于稀缺产能，目前处于一个产能爬坡的状态，预计二季度产能释放明显加快，可以满足国内外高端主粮品牌的多样化需求，同时也将进入公司自主品牌矩阵，猫粮和狗粮都有。预计 2025 年度将有 20%~30%的产能释放出来。</p>
附件清单（如有）	无
重要提示	<p>本记录中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。</p>