

证券代码：002891

证券简称：中宠股份

烟台中宠食品股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2019-002

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"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	德邦证券：刘敏、刘子婷、张英、康景怡 混沌资产：马静辉 光大资产：刘晓波 山东国投：李立炜 安信证券：迟洪鹏 国元证券：房倩倩、国家杏、路璐
时间	2019年5月23日
地点	烟台中宠食品股份有限公司
上市公司接待人员	公司董事会秘书：史宇 公司证券事务代表：侯煜玮 公司证券助理：温晴
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司企业展厅并简要介绍公司情况 二、调研活动问答内容 1、公司新项目何时能对公司贡献利润？预计每年可实现净利润多少？ 根据公司可转债发行相关资料显示，公司可转债项目建设期为1年，根据可行性研究报告测算，项目达产后年税后净利润为5369万元。

2、公司对欧洲部分业务是否受到贸易战影响，这部分收入增速是多少？

目前，公司对欧洲出口的产品没有加增额外关税，暂未受到中美贸易战的直接影响，近年来收入保持持续稳定增长。

3、公司如何维护与国外客户的关系？

经过多年发展，公司凭借稳定的产品质量和良好的商业信誉，在全球 50 多个国家和地区积累了一批优质的品牌客户，并形成了长期、良好的合作关系，公司依托出色的产品品质、良好的产品供应能力以及在客户所在地建厂等措施，使得公司建立了稳定的销售渠道，形成了覆盖全球的销售网络。

4、对鸡肉等原材料的上涨，公司会采取什么应对措施？

公司为了规避原材料价格波动的风险，年初与客户签订框架协议时会约定调价机制，公司目前已经与各个客户启动调价，但是其过程具有一定的滞后性。

同时，公司会持续加大生产工艺的改进并调整产品结构，在最大程度上降低原材料波动产生的影响。

5、公司的销售费用上升较快，主要投向哪些方面？

面对中国宠物行业整体向好的新形势，公司在境内加大自主品牌运作力度，加速国内市场的布局，先后增设多个控股子公司负责宠物食品以及用品等品类的销售，并先后与苏宁、阿里巴巴以及京东达成战略合作，积极推进国内市场线上渠道以及新零售模式的建设。

6、公司的主要合作伙伴及销售渠道主要有哪些？

公司在行业内耕耘 20 余年，拥有较深的行业积累，并在 2018 年以来先后与多个平台进行了战略合作，积极拓展市场，促进公司发展。

公司目前产品结构中，境外销售与境内销售比例约为 8：2。境外销售部分中，公司产品以 OEM、ODM 为主，并且公司自主品牌出口到全球多个发达国家及地区。在国内市场中，公司渠道布局充

分，已经形成了线上渠道、专业渠道（宠物店、宠物医院等）、商超渠道以及其他渠道所组成的全面布局。

7、公司的品牌运作策略是怎样的？

中宠股份品牌策略是打造以自主品牌为核心，代理品牌并行的全产业链多品牌运作策略。其中，公司品牌“Wanpy 顽皮”为主品牌，公司期待打造以“Wanpy 顽皮”为核心的高中低端共存的品牌矩阵，用以满足不同消费者的差异化的需求。

8、公司收购新西兰品牌“Zeal”是出于怎样的考虑？

ZEAL®品牌系列产品在亚、欧、美、澳的多个国家及地区的销售状况良好，在国内亦有较高的品牌知名度。我们认为，此次收购完成，一方面夯实了公司海外布局，丰富公司产品矩阵和产品交付能力；另一方面，ZEAL®品牌可以借助公司在国内的丰富渠道，快速开拓国内高端市场，促进公司国内市场业务的全面布局。

9、公司的产品在哪些电商平台上销售？都是从公司总部发货的吗？

公司国内市场布局充分，产品在各大电商平台均有销售。公司分别与阿里、京东、苏宁等平台达成了战略合作，合作范围涉及线上以及线下新零售模式，进一步在国内市场持续发力。

公司产品均由公司生产，以公司或者各个电商平台仓库发货为主。

注：以上所有交流内容均未涉及公司未公开披露的信息。

附件清单	无
日期	2019年5月23日