**倍加洁集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2025-002

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研□媒体采访□新闻发布会□现场参观 | □分析师会议□业绩说明会□路演活动□其他（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 浙商证券：褚远熙 |
| **时间** | 2025年5月13日（周二）13:30-14:30 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接 待人员姓名** | 董事会秘书：薛运普；证券事务专员：孙彬 |
| **形式** | 现场会议 |
| **投资者关系****活动主要内****容介绍** | 调研活动首先由公司董事会秘书薛运普对公司2024年度及2025年第一季度业绩情况进行介绍，随后回答调研人员的提问，主要交流内容如下： **一、公司2024年度及2025年第一季度业绩情况**2024年，公司实现营业收入12.99亿元，同比增长21.78%；实现归母净利润-7731.61万元，同比由盈转亏；经营活动产生的现金流量净额为1.39亿元，同比下降10.10%。2025年第一季度，公司实现营业收入3.24亿元，同比增长13.28%；实现归母净利润1241.05万元，同比下降34.48%；经营活动产生的现金流量净额为0.36亿元，同比下降24.11%。**二、问答交流环节****1、公司自有品牌业务的产品规划?**答：2025年度，公司自有品牌业务聚焦于牙膏、牙刷及正畸口腔护理产品三大品类，在确保合理利润下优先进行规模发展，线上重点通过牙膏品类突破带动其他品类，线下力争在重点市场取得突破。**2、公司越南生产基地项目进展情况？**答：越南生产基地项目仍在筹建过程中，2025年第一季度已明确行政审批手续，确定了厂房改造方案，项目组将按照项目规划进一步推进该项目的进展。**3、2025年公司如何平衡ODM业务和自有品牌业务的发展？**答：公司以ODM业务为主兼顾自有品牌业务发展，2025年度，公司ODM业务明确客户经理责任区域和客户，聚焦大客户开发与服务，力求以产能和客户资源优势持续夯实竞争力；公司自有品牌业务坚持适度投入、总体风险可控的原则，持续推进自有品牌建设。**4、关税战对公司业务经营的影响？**答：2024年度，公司美国市场的营业收入为3亿元左右，占公司总营收的比例约为24%，美国实施的对等关税政策可能会对公司美国市场业务造成不利影响，目前部分美国小客户已取消订单并暂停发货，合作多年的大客户暂未受到影响。公司正持续关注关税政策变化，并与客户保持良好的沟通。目前，公司也在通过在越南建设生产基地，进一步完善海外产能布局，以更好地满足客户需求。**5、薇美姿目前经营表现如何？**答：薇美姿是公司的参股公司，公司不参与薇美姿具体的经营决策，但公司会及时了解薇美姿的运营状况并给出合理化建议，以供薇美姿管理层参考，助力其业绩不断提升。2024年，薇美姿实现净利润3296.04万元。2025年第一季度，薇美姿暂时处于亏损状态。**6、善恩康目前经营表现如何？2025年经营策略是什么？**答：2024年度，善恩康实现净利润-3.02万元，未能实现对公司的业绩承诺。自2024年7月份以来，公司持续加强对控股子公司善恩康的赋能工作，通过与善恩康管理团队协同开展新一年度的战略规划、进一步加强大客户的开发、建立经营分析会机制与绩效考评机制等一系列工作，助力善恩康业绩实现改善和提升，2025年第一季度善恩康净利润同比扭亏为盈。2025年度，善恩康进一步聚焦于大客户开发战略，将收入目标分解至各个目标客户，并按月跟踪客户开发进展及客户销售额；产品方面聚焦AKK菌细分市场开拓，以AKK菌为差异化卖点和客户建立联系并达成合作。通过大客户开发与产品差异化优势的双轮驱动，确保2025年度经营目标的达成。 |
| **关于本次活 动是否涉及 应披露重大 信息的说明** | 不涉及。 |
| **附件清单****（如有）** | 无。 |