

倍加洁集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	大成基金：张烨、黄涛 南方基金：周熙霖 招商基金：阳宜洋 广发基金：邹勇、郑澄然 惠升基金：封雨辕 泓德基金：秦臻 泰康基金：刘书琴 华泰自营：姜斌宇 瀚川投资：陈昊冉 申万轻工：张文静
时间	2025年5月23日（周五）10:00-10:30;13:00-14:00;15:00-16:30
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	电话会议
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、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。 3、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。 4、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。 5、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的战
--	--

	略规划、进一步加大大客户的开发、建立经营分析会机制与绩效考核机制等一系列工作，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。 6、公司自有品牌电商业务依托于哪些平台？ 答：公司电商平台布局较为全面，既有传统电商平台，也有抖音这样的新兴电商平台。 7、目前公司是否有继续增加薇美姿持股比例的计划？ 答：公司目前暂无继续增加薇美姿持股比例的计划，后期若涉及相关业务，公司将按照规定及时进行信息披露。 8、公司今年的主要经营目标是什么？ 答：2025 年，公司主要年度经营目标为：营业收入力争实现双位数以上的增长，主营业务利润率保持基本稳定。主要通过拓市场、优运营、强组织三大主题开展相关工作。 9、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。
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。