

倍加洁集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2024年8月28日-30日)

编号：2024【01】号

倍加洁集团股份有限公司（以下简称“公司”）于近期以线上电话会方式与投资者、券商分析师等进行交流，现将投资者关系活动的主要情况发布如下：

一、投资者调研情况

(一) 调研方式：线上调研

序号	日期	参加机构及人员
1	2024年8月28日 国盛轻工—倍加洁2024年半年报业绩交流会	国盛证券研究所曹馨茗、李晨；华夏基金林瑶；衍航投资刘毅；万联证券自营匡荣彪；明世伙伴基金唐茂钦；平安基金叶芊；浙商自营陈姗姗；东方基金管理股份有限公司郭晓慧；中信证券资产管理部易杰锋；纵贯资本何诗炘；光证资管严可人；大箐资管宋博雅；赢昀私募黄亚英；中信建投资管黄鹏；财通自营简曲；华夏未来资本王月瑶；鑫元基金张咏；广发自营牛璐；淳厚基金杨泽宇；信泰人寿齐津；中加基金王升晖；中信资管丁天凯；弘毅远方基金王鹏程；汇安基金王苏煦；兴证资管陶佳恒；国新自营孙子乾；华西基金张月宁、刘秋宏；同犇投资余思颖；汐泰投资冯家安；红土创新刘君杰；信泰人寿云昀；汇泉基金王达；招商证券邓琪静、招商

		轻工王月、孙语。
2	2024年8月28日申万宏源轻工一倍加洁中报业绩交流会	广州玄甲私募基金管理有限公司符雅婷；德邦证券宋姝旺；润晖贾思源；上海深积资产管理有限公司曲红丽；平安养老李志磊；九泰基金秦庆；上海度势投资有限公司顾宝成、李少琪。
3	2024年8月29日西部证券一倍加洁2024年半年报业绩交流会	精砚私募何云峰；中信资管丁天凯；泉汐投资吴越；财通自营简曲；华富基金王叶；胤胜资产谭佩佩；东北证券研究所杜磊。
4	2024年8月29日华福轻纺一倍加洁2024年半年报业绩交流会	李宏鹏；上海久期投资有限公司廖懿；青岛双木投资管理有限公司王石头；拓璞基金张晓；中意资产管理有限责任公司臧怡；宁波三登投资管理合伙企业（有限合伙）倪娜；上海谦心投资管理有限公司柴志华；国泰基金管理有限公司姜英；上海度势投资有限公司顾宝成；平安银行股份有限公司刘颖飞；华福证券李含稚、汪浚哲；太平基金管理有限公司田发祥；上海益和源资产管理有限公司林利敏；进门财经马媛。
5	2024年8月29日中信证券一倍加洁2024年中报电话会议	中信证券李鑫、郭韵、肖昊、卢泉槽；和聚投资邱颖；沅沛投资李爽；北信瑞丰张文博；中金基金高大亮；红石榴何英；上海保银投资 Qiang Sun；雪石资产陈婷婷；启明维创刘宏；上海勤辰郑博宏；前海海富资管元梓槐；安佑私募徐杉、张文蕊；景泰利丰吕伟志；中海基金谢华；国信证券周雅童。
6	2024年8月29日下午	花旗亚洲陶斐然、黄嘉圳
7	2024年8月30日上午	富兰克林邓普顿投资（亚洲）有限公司孙通

（二）上述调研公司接待人员

公司董事、董事会秘书薛运普；资金总账主任唐飞。

二、交流的主要情况及公司回复概要（同类问题已作汇总整理）

（一）2024 年半年报情况简要介绍

2024 年上半年，公司实现营业收入 6.20 亿元，同比增长 28.60%；实现归母净利润 3,314.29 万元，同比减少 9.36%；经营活动产生的现金流量净额为 6,541.01 万元，同比增长 24.83%。

（二）问答交流环节

1. 薇美姿上半年营销费用增长的原因是什么？公司参与网络竞拍竞得的薇美姿 1.59% 股权大概何时过户？

答：对于薇美姿上半年营销费用增长的原因，一是聘请了郭晶晶、肖战作为形象代言人，二是为扩大线下销售渠道，增加了数百名营销人员的投入。

公司参与网络竞拍竞得的薇美姿 1.59% 股权目前在等待广州市海珠区人民法院出具相关法律文书，待法院完成其内部相关手续及各方办结其他股权转让手续后，公司合计持有薇美姿的股权比例将增加至 33.86%。

2. 2024 年上半年，薇美姿股权投资 PPA 摊销和权益变动对公司净利润的影响有多大？报告期内公司毛利率提升的原因是什么？

答：2024 年上半年，薇美姿股权投资 PPA 摊销和权益变动对公司净利润的影响为-2,174.60 万元。报告期内，公司毛利率提升有两点原因，一是原材料价格整体稳中有降，二是营收规模增长有助于改善边际成本。

3. 如果善恩康今年未完成业绩承诺，是否考虑计提商誉减值？

答：公司将结合善恩康 2024 年的经营情况、未来发展前景以及会计准则等法律法规的要求，依法依规开展相关的工作事项。

4. 公司下半年牙膏出货量展望情况

答：目前，牙膏业务已陆续开发一些客户，随着客户的开发及客户订单的下达，预计牙膏业务下半年能为公司带来增量。

5. 对公司牙刷业务的展望

答：随着公司营销策略的调整，有望进一步提高牙刷产能利用率，通过规模优势带来边际成本降低，提高毛利率水平。

6. 目前公司自有品牌业务有扭亏为盈目标吗？

答：目前公司自有品牌业务尚处于投入期，且国内竞争环境较为激烈，短期内扭亏为盈难度较大，今年目标是能在去年亏损的基础上进一步减少亏损。

7. 公司牙刷、湿巾的产能利用率情况

答：公司主要客户均保持正常的采购节奏，同时公司也在努力开拓新客户，相较去年，公司牙刷、湿巾的产能利用率保持稳中有升的水平。

8. 公司 2024 年上半年湿巾营收增速高于预期的原因是什么？

答：一是因为公司某湿巾客户中标了美国一个新项目，带来的营收增长较大；二是公司 2023 年对海外销售组织架构进行了调整，落实分区负责制，目前看有一定效果。

9. 公司开拓牙线、牙线签客户的进展情况

答：对于牙线、牙线签业务，公司一方面在努力加深与现有客户的合作，另一方面也在努力开拓新的客户。

10. 公司对善恩康下半年经营的展望

答：自 4 月 7 日完成交割后，公司协同善恩康管理团队对潜在客户进行了有效梳理，在内部经营管理方面也提供了一些建议。以助力善恩康下半年经营业绩提升。

11. 公司如何看待上半年牙刷、湿巾客单价下跌的情况？

答：公司牙刷、湿巾总体单价近几年较为稳定，24 年上半年客单价下降与公司的营销策略有关，目的是进一步提高产能利用率，取得竞争优势。

12. 公司是否有继续收购薇美姿的打算？

答：公司目前暂无进一步收购的计划，后期若涉及相关业务，公司将按照规定及时进行信息披露。

13. 公司如何看待下半年薇美姿对公司业绩的影响

答：以 2023 年为例，薇美姿下半年的经营业绩好于上半年，鉴于 2024 年上半年薇美姿为暂时亏损，如果薇美姿 2024 年下半年经营业绩出现较大波动，可能会对公司经营业绩产生不利影响。

14. 公司为什么参与薇美姿 1.59%股权的网络竞拍？

答：一方面是聚焦公司战略方向，提升供应链的协同价值，另一方面是公司的优势在供应链领域，专注于 ODM 业务，参与竞拍有利于进一步提升整个供应链的协同价值，更好地满足消费者的需求。

15. 公司对牙刷、湿巾两大单品制定的营收增速目标是多少？

答：公司在 2023 年年报中披露，2024 年的经营计划是公司营收同比增长 20%以上，从上半年经营情况来看，牙刷、湿巾营收增速均高于 20%。

16. 除了牙刷，公司计划如何开拓其他口腔护理产品客户？

答：除开发其他口腔护理产品新客户外，公司可以加深与现有牙刷客户的合作，通过拓展产品合作品类为客户提供更多服务。

17. 目前公司还在看其他外延式收购项目吗？

答：公司短期内不会再看新项目，接下来会努力做好薇

美姿、善恩康的赋能工作，提高经营质量。

18. 公司自有品牌业务展望

答：公司希望能在 2023 年的基础上进一步收窄亏损，提高经营质量。目前自有品牌业务营收中，牙刷占比较大，未来会考虑布局新的口腔护理品类，以参与市场竞争。

19. 公司生产自动化在成本优化方面的贡献如何？

答：公司每年都会通过自动化改造项目达成减员目标，上半年通过自动化改造减员 100 余人，从制造费用率角度看，上半年制造费用率较去年同期有所改善。

20. 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。

21. 薇美姿涉及仲裁事项是否会形成公司的预计负债？

答：仲裁事项的双方当事人是薇美姿创始人、薇美姿公司及其股东兰馨亚洲，公司及控股子公司并非当事人，不形成公司的预计负债。

22. 从客户下单到产品出货的周期有多长？

答：客户下单到产品出货的周期不完全相同。以牙刷产品为例，视牙刷是否有模具，从 2 周-2 个月不等。

23. 公司收购善恩康的原因是什么？

答：善恩康是一家专注于微生物益生菌全产业链研发、生产和销售的高新技术企业。拥有苏州市益生菌应用工程技

术中心；荣获了江苏省“专精特新”企业，苏州市“瞪羚”企业等荣誉称号；在苏州拥有1个研发中心，在苏州及宿州拥有2个生产基地；规划产能为年产益生菌原料菌粉200吨、益生菌制剂及相关产品2000吨；截至6月30日，已授权拥有与益生菌相关的中国发明专利57项；具有较高的投资价值。根据公司“内生式增长+外延式发展”的发展战略，收购善恩康有助于拓展公司的业务范围，提升公司收入和利润，增强企业核心竞争力。

风险提示：1. 以上交流内容如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关信息，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；2. 本次参会人员均为电话接入，且接入名单由券商机构提供，公司无法核实名单真实性。

特此发布。敬请广大投资者注意投资风险！

倍加洁集团股份有限公司

2024年9月3日