

倍加洁集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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）
---------------	---

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 2025 年 1-9 月业绩情况进行介绍，随后回答调研人员的提问，主要交流内容如下： 一、公司 2025 年 1-9 月业绩情况 2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 11.19 亿元，同比增长 18.75%；实现归母净利润 7,706.74 万元，同比增长 84.58%；经营活动产生的现金流量净额为 13,606.49 万元，同比增长 25.91%。 二、问答交流环节 1、公司牙膏业务进展如何？ 答：公司前三季度通过大客户开发实现了牙膏业务的营收增长，未来将持续跟进及开发新客户，同时通过自身配方储备和研发团队的创新改进，不断开发新产品，促进牙膏业务未来实现稳健增长。 2、公司前三季度盈利能力同比改善的原因？ 答：主要原因有三点：一是牙膏等细分产品随着客户的开发，销量实现增长，细分产品毛利率由负转正；二是倍加洁自有品牌毛利率高于代工业务，倍加洁自有品牌业务随着营收增长和产品结构调整，对毛利率改善有一定帮助；三是善恩康益生菌业务毛利率高于倍加洁代工业务，随着益生菌业务的营收增长，也有助于改善整体毛利率。 3、善恩康益生菌有无扩产规划？ 答：善恩康总规划产能为年产益生菌原料菌粉 200 吨，目前已落地的原料菌粉产能为 40 吨。当下善恩康公司的重点还是聚焦于大客户开发，随着大客户的逐步导入，善恩康在坚持稳中求进的策略下，逐步实施扩产计划。 4、善恩康 AKK 菌未来规划及善恩康 2026 年有何展望？ 答：善恩康就 AKK 菌已与海外部分经销商达成框架性合作协议，公司将通过加强与海外经销商合作、聚焦国内大客户开发等方式进行 AKK 菌的市场开拓。 2026 年度，善恩康将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，确保善恩康 2026 年度经营目标的达成。 5、公司越南生产基地项目进展情况？ 答：目前公司越南生产基地项目仍在筹建过程中，公司会根据进展情况及时发布相关公告。 6、面对激烈的市场竞争环境，公司对薇美姿 2025Q4 及 2026 年预期如何？ 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。
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。