

证券代码：301332

证券简称：德尔玛

编号：2024-001

广东德尔玛科技股份有限公司 机构活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）_____
参与单位名称及人员	中金公司、国泰君安、国信证券、开源证券、天风家电、国金家电、广发证券、招商证券、海通证券、中信证券等 21 方
时间	2024 年 4 月 29 日 15:00-16:00
地点	电话会议
接待人员姓名	副总经理、董事会秘书孙秀云女士 副总经理、财务总监孙斐女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司经营情况</p> <p>2023 年面对复杂多变、充满机遇和挑战的外部环境，公司一方面在产品研发和营销推广方面投入显著，影响了公司整体利润表现，另一方面公司积极调整经营策略，推动公司的可持续发展。公司未来将坚持“多品牌、多品类、全球化”的发展战略，围绕“德尔玛”和“飞利浦”双核心品牌，以消费者需求为导向进行创新产品的定义和开发。通过高效组织和极致供应链，打造极致单品，满足消费者对美好生活的需求。</p> <p>二、互动交流环节</p> <p>Q1:目前整体小家电行业营销渠道 ROI 投放效率出现明</p>

显下降，公司应对的策略是怎样的？

答：互联网流量红利效应逐渐减弱，流量增速放缓，投放费用不断提高，是行业整体趋势。公司一方面将流量运营从站内走向站外，把站内的精细化运营能力迭代为站外的内容创作能力，通过站内、站外以及内容运营结合方式来进行引流，增加产品曝光，提高转化效率。另一方面结合平台属性和产品差异进行策略性的产品投放。

Q2:公司未来重点拓展的境外市场在哪里以及优势是什么？

答：公司未来将坚持“多品牌、多品类、全球化”的发展战略，围绕“德尔玛”和“飞利浦”双核心品牌，积极推进境外业务开展。市场方面，境外业务逐步拓展至东欧及东南亚等区域，中欧、亚太等其他区域也在逐步拓展中。产品方面，未来公司将结合当地的消费习惯做好消费者洞察，推出满足不同消费群体需求的产品，保持现有市场份额的同时，抢占中高端市场份额。渠道方面，将进一步深化境外渠道布局，积极开展跨境电商业务，同时充分利用境外子公司本地团队优势，持续开拓当地的核心商超渠道和电商平台。

Q3：2024 年公司产品储备和上市节奏是怎样的？

答：净水品类方面公司最近推出了可快速制冰的台面净饮机，后续也会有其他的产品形态上市；清洁电器接下来也会有新款的洗地机产品推出；个护健康品类上半年重点在筋膜枪及腰带系列产品的升级迭代。公司后续会依据规划节奏，均衡的在各个节点推出各品类新品。

Q4：公司毛利率变动的原因是什么？

答：毛利率的影响因素比较多，德尔玛产品及飞利浦水健康产品毛利率波动主要由于产品结构的变化。飞利浦个护

	<p>健康产品主要 2023 年推出的大部分是入门级产品，毛利率相对偏低，2024 年公司在产品结构及渠道上进行了策略性调整，Q1 毛利率改善明显。</p> <p>Q5：公司未来提升净利率的举措有哪些？</p> <p>答：公司“德尔玛”品牌定位性价比，主要通过以下举措提升利润率，一方面持续强化供应链能力，推动生产效率提升，实现核心零部件自制，同时利用团队优势和供应链优势，推动品牌出海，最后做好产品标准化，发挥集采优势，提升成本竞争力。“飞利浦”品牌定位中高端，通过对产品创新方向的有效洞察和消费者习惯的深入研究，解决消费者痛点，提高产品溢价空间。</p> <p>Q6：洗地机产品性价比趋势明显，未来的发展方向是怎样的？</p> <p>答：洗地机品类目前普及度仍然还有一定的空间，需要通过具有性价比产品来推动市场的普及，同时在产品上需要通过不断的升级迭代和功能组合，进一步提升产品体验，满足国内不同渠道和海外市场的需求。公司会持续的做好用户洞察，从产品痛点的解决方面来把差异化和产品力做得更明显，做好产品品质和成本控制，再通过价位段的把控，定位目标人群，针对性的做一些营销、互动和触达，增加竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 29 日