

证券代码：301332

证券简称：德尔玛

编号：2024-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员	中金公司、国泰君安、大成基金、上海海岸号角私募、恒盈资本等机构
时间	2024年8月27日（周二）15:00~16:00
地点	公司会议室
接待人员姓名	德尔玛副总经理、董事会秘书孙秀云
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、公司 2024 年上半年经营情况</p> <p>2024 年上半年，公司整体实现营业收入 16.21 亿元，同比增长 4.22%，归属上市公司归母净利率 6794.93 万元，同比增长 0.71%，实现扣非净利润 6466.99 万元，同比增长 2.23%。</p> <p>二、互动交流环节</p> <p>问：公司未来对海外不同市场的渠道拓展策略是怎样的？</p> <p>答：公司坚持“多品牌、多品类、全球化”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，针对不同市场采取不同的渠道策略。对于相对成熟</p>

的欧洲市场要除了发挥已有的本地团队和渠道网络优势来实现品牌和产品的进一步布局，同时跨境电商业务也在逐步开展。北美市场业务主要通过跨境电商进行开展，目前团队已经组建完成。东南亚市场通过线上线下结合的方式，来建立品类竞争优势，开拓当地的核心商超渠道和电商平台。同时公司也会关注“一带一路”沿线国家的市场开拓，通过行业展会、市场交流等活动，持续深挖沿线国家的市场机会。

问：二季度利润率环比一季度提升，盈利能力提升来自于哪些方面？

答：公司净利润的提升主要得益于以下几个方面，一方面通过产品结构和渠道结构的优化和调整，带来毛利率的提升；其次是公司境外业务占比的持续增长；最后通过积极布局整合产业链上下游资源，在各领域推动降本增效项目的开展，不断提升成本竞争力。

问：公司如何看待未来小家电市场的发展趋势？

答：小家电市场不管从国内市场还是全球市场来看，在各个细分市场和细分人群仍然存在比较多的机会，需要公司持续有效的洞察消费者需求，加大技术产品创新，以用户需求为核心，打造符合新消费需求的创新家电产品，为用户带来更好的消费体验。

问：公司各品类的自制情况如何？

答：公司目前自制产能主要满足德尔玛产品和 ODM 产品，水健康类产品仍是外协生产为主。随着新的智能制造基地的投入使用，将进一步提升公司制造能力，逐步完善核心品类的自主生产能力。

问：公司此前公告了股权激励计划，公司认为实现考核目标的核心在于哪些方面？

	<p>答：对于股权激励的考核，公告方案已经写得比较清楚，考核目标不仅是对公司整体业绩的牵引，更重要的是为了健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，进一步提升公司经营质量。</p> <p>问：如何看待洗地机产品目前的行业竞争？</p> <p>答：目前洗地机品类一方面是价格竞争一直在持续，另一方面产品体验仍有进一步提升的空间，同时国内市场渗透率以及海外市场方面也存在不错的机会。公司会持续的做好用户洞察，从产品痛点的解决和体验的提升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，增加产品竞争力。</p> <p>问：公司如何进行海外市场的消费者洞察和产品开发？</p> <p>答：公司通过本地化团队以及当地经销商进行海外消费者需求的收集和反馈，同时也会和专业咨询机构合作了解海外市场的消费趋势，结合多种渠道的信息来从用户画像、生活方式、产品属性等多维度深度分析，洞察不同国家消费者在不同场景中对产品的使用需求和痛点，持续推出满足用户需求的产品。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月27日