

证券代码：301332

证券简称：德尔玛

编号：2025-001

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	☐ 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（请文字说明其他活动内容）_____
参与单位名称及人员	中金公司、国泰海通、长江证券、开源证券、西南证券、华泰证券、国联民生、广发证券、招商证券、华西证券、东方证券等机构
时间	2025 年 4 月 28 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
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2024 年度及 2025 年一季度经营情况 2024 年度，公司整体实现营业收入 35.31 亿元，同比增长 11.98%，归属上市公司归母净利润 1.42 亿元，同比增长 30.95%。 2025 年一季度，公司实现营业收入 7.78 亿元，同比增长 8.61%，归属上市公司归母净利润 0.24 亿元，同比增长 1.15%。 二、互动交流环节 问：2024 年第四季度公司销售费用率改善明显，在投入策略方面有哪些改变？

	答：平台流量红利效应逐步减弱，增速放缓，是行业整体趋势。公司一方面在产品上加强对品类趋势以及消费痛点的洞察与分析，持续进行产品功能和用户体验的创新，提升公司产品力水平。另一方面，在内容创作和投放策略上持续进行优化和调整，以更好的触达消费者，提升渠道的转化效率。 问：公司净水业务如何持续保持行业引领地位，未来的产品方向是什么？ 答：随着消费者越来越关注饮水、用水的健康问题，净水市场目前来看存在较大的市场空间，对公司来说也是很大的机会。公司始终坚持以消费者需求为中心进行产品开发和创新，通过深入的用户调研和洞察来倾听用户声音，感受用户使用场景，基于用户反馈不断迭代完善产品细节和使用体验，一步一个脚印把每个产品做好，实现“需求洞察-产品创新-价值交付”的良性循环，不断提升飞利浦净水品类的产品竞争力。 问：关税政策对公司境外业务的影响及后续公司境外市场布局和渠道的策略是什么？ 答：2024 年公司境外收入占比 19.92%，主要集中在欧洲、中东、东南亚等地区，北美业务占比相对较低，目前没有明显影响，公司将持续关注后续的政策变化。 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。产品方面，以当地刚性需求为导向，同步融入文化符号与情感价值，针对不同地区的需求特点，对产品从功能到外观、性能到质量进行精细化、定制化的设计与优化，打造专业化的品牌形象。市场渠道端，聚焦重点区域市场的突破，精准选定 3-5 个核心区域，实施资源重配机制，通过线上线下融合的方式，快速打开市场，抢占市场份额。同时公司也会关注新兴市
--	--

	场的开拓，通过行业展会、市场交流等活动，持续深挖新的市场机会。 问：净水类产品目前主要为外协生产，后续有无考虑转回自有供应链生产？ 答：公司不断投入自有产能建设，经过多年的发展，已经建立了强大的自主生产能力。2024 年，随着公司新的智能制造基地的逐步建成投产，进一步提升公司核心品类的自主生产能力。 问：公司对未来小家电市场的展望？ 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。特别国内市场，随着“国补”政策的的延续推进，并在实施区域和品类上持续扩大，迭加产业结构不断升级，将进一步拉动家电市场需求释放。公司后续将在净水、清洁、按摩等品类上持续开展深入的市场洞察和消费者需求的有效挖掘，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：公司后续对个护健康类产品的策略会如何调整？ 答：随着经济社会的不断发展，人们的生活观念和消费模式也在不断改变，消费需求正经历从基础功能性满足向产品体验与场景解决方案需求的转变。公司的产品策略未来将聚焦重点部位，集中优势资源，做好产品体验与场景适配，以旗舰产品为中枢构建多层次产品矩阵，做到重点部位的行业头部品牌。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 28 日

