

Tait



德記洋行股份有限公司

2026年 法人說明會 投資人問答

115年8月7日

【投資人提問1】請問第二季庫存稍高(較去年同期)，是因為第二季銷售較差，還是因應第三季需求？

【德記回復1】主係為冰品系列規劃於第三季的通路深化經營，及多檔期行銷活動而備貨準備。

【投資人提問2】先祝賀德記新主管的到任，想請教一下在新主管的帶領下，未來兩年跟過去的德記在哪些方面可以好上加好？

【德記回復2】德記公司聚焦三大核心發展策略－

- 1.活化品牌與產品優化－因應不同品牌的客群，提供差異化品牌價值與有體感的產品服務。
- 2.強化通路滲透－依據不同通路特性，規劃適合的商品、價格及行銷方式，並拓展餐飲、電商及多元生活場景，增加消費者接觸商品的機會，提升通路覆蓋率及整體經營效益。
- 3.擴大出口版圖－積極開發新市場與新客戶，深化既有市場的合作基礎，並透過在地化商品策略與長期夥伴關係，逐步擴大海外營運規模。

【投資人提問3】德記之前就有跟欣臨合作，請問在新主管的到任之下，有擴大合作的機會？

【德記回復3】德記與欣臨過去已有相關合作，雙方亦維持正常的業務往來。公司對於各項合作機會一向持開放態度，未來仍將依市場發展、公司營運策略及實際業務需求進行整體評估。

【投資人提問4】在季報中看到德記有跟統一超簽定一個租賃契約，請問這部分的策略為何？

【德記回復4】係因德記於民國114年12月改向統一超商股份有限公司租賃台北辦公室，德記由台北市安和路一段遷址至台北市東興路。

【投資人提問5】德記2026年上半年度營收衰退125.67百萬，稅前淨利衰退16.34百萬，請說明原因？

【德記回復5】

德記2026年上半年度營收衰退125.67百萬，其中自有品牌營收334.91佰萬元，較去年同期減少51.39佰萬元，主係日本NIJIYA品牌的冰品啤酒業績的減少。代理品牌營收738.28佰萬元，較去年同期減少79.69佰萬元，主係韓國休閒食品系列受新品差異化不足及產品創新動能有限影響，未能有效刺激市場需求，致使整體銷售量呈現下滑。