证券代码：002959

证券简称：小熊电器

小熊电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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）_____
活动参与人员	公司投资者
时间	2025年9月19日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
公司接待人员	总经理、董事长李一峰先生 副总经理、董事会秘书宋钦先生 财务总监陈敏女士 独立董事罗薇女士 独立董事姚英学先生 独立董事张黎明女士
交流内容及具体问答记录	<p>问：公司未来会采取哪些具体的策略来巩固和提升市场份额，保持竞争优势？</p> <p>答：您好。公司是一家以自主品牌“小熊”为核心，从事小家电研发、设计、生产和销售的实业企业。公司秉承“以用户为中心”的核心价值观，通过持续研究消费者生活方式及需求变化，公司构建了从需求洞察到产品落地的敏捷体系；依托大数据预判消费趋势，建立模块化研发机制加速创意转化；运用智能制造体系实现柔性生产，通过智能供应链管理系统提升效率；通过先进的测试标准体系</p>

严控产品品质。在运营端深度融合线上线下渠道，基于数字化营销体系实现精准触达，快速推广产品，并搭建即时反馈系统形成“需求洞察-产品迭代-体验优化”闭环，致力于为用户提供轻松愉悦的品质生活，塑造生活方式品牌，打造以用户价值驱动的长期主义企业。
感谢您的关注！

**问：公司在拓展线下渠道和海外市场方面的具体策略是什么？
未来在渠道多元化方面有哪些规划？**

答：您好。公司大部分销售收入来源线上渠道，线下渠道作为线上销售的有利补充，对于线下零售市场实施双线布局，一二三线城市市场以商超、百货渠道为主，三线以下下沉市场以县城为主线，通过京东专卖店、天猫优品等完成全国大部分县城与镇级市场覆盖。公司海外业务分为自主品牌出海、跨境电商和代工，公司未来会继续加大海外品牌建设和推广力度，更有针对性地做好各渠道的选品、运营、推广等工作，提高渠道运营质量。感谢您的关注！

问：公司经营活动产生的现金流量净额同比增长了 184.38%，公司在现金流管理方面采取了哪些有效措施，使得经营活动现金流有如此显著的改善？

答：您好。主要因采购端优化付款与库存，费用端精准管控营销、管理及财务支出。感谢您的关注！

问：在电商渠道竞争日益激烈的情况下，公司如何应对电商平台政策变化、流量成本上升等问题，保持线上销售的稳定增长呢？

答：您好。公司通过不断加大新品迭代以及加强营销队伍建设等方式带给用户更好的消费体验，持续向消费者推出创新多元、精致时尚、品质好用的小家电产品。感谢您的关注！

问：公司营业收入同比增长了 18.94%，净利润增长了 27.32%，

这个增长势头非常不错。公司认为主要的业绩增长驱动因素是什么？

答：您好。（1）公司抓住政策红利，积极调整经营策略：1）成立厨房事业部，提升组织运营效率；2）调整厨房小家电品类策略，实现客单价增长；3）提升传统电商渠道零售能力；4）积极布局新兴电商渠道。（2）公司加大母婴小家电研发资源投入，推出系列爆款产品，实现产品全面升级；对外统一风格和调性，实现视觉全面升级，重塑公司母婴小家电的品类形象，传递专业母婴小家电的用户心智。（3）罗曼智能稳步推进大客户战略，与核心合作伙伴建立更紧密的业务协同，客户结构健康度稳步提升，高价值订单占比持续优化；通过参展国际展会平台，提高区域市场渗透效率，订单转化能力持续巩固；聚焦市场需求升级主力产品系列，推出无刷电吹风、风梳等迭代产品，技术适配性与场景覆盖能力进一步增强。感谢您的关注！

问：公司在产品研发方面的最新进展是怎样的？未来有哪些重点研发方向，会推出哪些令人期待的新产品呢？

答：您好。公司研发主要以市场需求为导向，满足消费者在不同生活场景、工作场景、年龄阶段中对小家电的使用需求。公司利用多年积累的客户网购数据，对客户人群属性、生活方式和产品属性偏好等进行多维度分析，有效指导公司进行需求调研、市场分析、新产品研发、产品推广和改进，不断推出深受消费者喜爱的产品。感谢您的关注！

问：公司未来的发展战略是什么？在产品线拓展、市场布局、品牌建设等方面有哪些具体的规划和目标呢？

答：您好。公司是一家以自主品牌“小熊”为核心，从事小家电研发、设计、生产和销售的实业企业。公司秉承“以用户为中心”的核心价值观，通过持续研究消费者生活方式及需求变化，公司构建

了从需求洞察到产品落地的敏捷体系；依托大数据预判消费趋势，建立模块化研发机制加速创意转化；运用智能制造体系实现柔性生产，通过智能供应链管理系统提升效率；通过先进的测试标准体系严控产品品质。在运营端深度融合线上线下渠道，基于数字化营销体系实现精准触达，快速推广产品，并搭建即时反馈系统形成“需求洞察-产品迭代-体验优化”闭环，致力于为用户提供轻松愉悦的品质生活，塑造生活方式品牌，打造以用户价值驱动的长期主义企业。感谢您的关注！

问：请问小熊电器董事长，小熊电器在激烈的小家电市场如何发展壮大，有没有类似扫地机器人这类的新产品研发，国内市场竞争激烈，那么如何拓展海外市场，让每年公司的净利润恢复每年增长

答：您好。公司对扫地机器人等产品保持关注。此外，公司将坚定品牌出海路线，积极开拓新兴市场，加大海外产品研发，构建海外渠道力与产品力的双轮驱动运营体系。感谢您的关注！

问：公司有没有像智能家电方面发展的计划？因为人工智能是未来的发展趋势？

答：您好。公司对智能家电的发展保持密切关注。谢谢！

问：请问公司是如何平衡销售费用投入与市场拓展效果的？未来是否会进一步优化销售费用的使用，以提高投入产出比？

答：您好。公司的销售费用投放主要分为两个方向：一是品牌投入，小熊品牌目前还有较大成长空间，公司有需要也有能力去做品牌投入。二是市场促销费用，投入节奏受市场竞争状态的影响，为维持市场地位需要投入一定的营销费用去维持。公司的费用控制主要体现在费用投放的细节管理上，重点是提高费用投放效率，实现有质量的增长。感谢您的关注！

	<p>问：贵公司三季报预报能不能及时披露，给股东们一点信心</p> <p>答：您好。关于公司 2025 年第三季度报告相关事项，公司将按照相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无