

证券代码：002032

证券简称：苏泊尔

浙江苏泊尔股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023015

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 <u>（电话会议）</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	招商证券史晋星&彭子豪&纪向阳、上海朴易投资管理尚志强、上海途灵资产管理赵梓峰、中意资产管理翟琳琳、北京澹易资产管理罗林、平安基金管理刘杰、广发基金管理张君、红杉资本闫慧辰、西部利得基金管理温震宇、北京凯思博投资管理林晓文、西京投资 Frank Lu、中银基金管理章斌、兴业基金管理代鹏举、横琴贝莱尔资产管理李琢等。 海通证券陈子仪&李阳&刘璐、博笃投资叶秉喜、翎展资本邵琮元、Hel Ved Capital Management Daniel Guo、淳厚基金管理王晓明、太平资产管理赵洋、谦象资本杨蓓、天风资管吴鸿霖、GoldenFaith Asset Management 胡建军、三星证券 Chen Feng、富荣基金管理郎骋成、长江养老保险王焯敏&邓锐等。 光大证券洪吉然、华安基金管理杨明、阳光资产管理张玮莹、富达国际 Sherry Qin&朱佳铭、北京源乐晟资产管理钱雨欣、国泰基金管理赵大震、Dymon Asia 徐垒、嘉实基金朱泓尧、泰康资产管理钱佳佳、人保养老金李国奇、深圳广汇缘资产管理曹海珍、光大永明人寿保险王鹏、上海金恩投资林仁兴。 摩根士丹利凌珈瑜&Cindy Gao&Maybelle Yip、FountainCap Alec Jin&Jason Li、Overlook Investments Jason Lin、Nomura Asset Management Taiwan Megan Chung、StillBrook Richard Feng、Polen Capital Yingying Dong、BlackRock Zheng Li、

	<p>Orchid Zhiyan Lin。</p> <p>摩根大通许乔智、Bluecrest Capital Tony Zhang、China Alpha Fund Yan Wu、Manulife Asset Wenlin Li、AIA Asset Felicia Hong、RWC Singapore Tianyu Xiang、BNP Paribas Jinwen Ouyang。</p>
时间	2023 年 9 月 1 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：叶继德</p> <p>证券事务代表：方琳</p> <p>证券事务专员：张珂</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，董事会秘书叶继德先生与证券事务代表方琳女士对公司 2023 年上半年的整体业绩情况做了总结，同时介绍了公司上半年“6.18 大促”表现、市场份额表现、产品创新及新品推广、渠道策略、品牌建设、ESG 工作等运营情况，并对公司历年实施的利润分配、股份回购计划、股权激励计划等投资者关注度较高的问题进行了简要解读，最后与投资者进行了更深入的问答交流。</p> <p>主要问题具体如下：</p> <p><b>公司线下 O2O 渠道的发展情况如何？</b></p> <p>线下渠道方面，公司近两年在三四级市场 O2O 渠道取得了较好的表现，目前公司在京东专卖店、天猫优品等主要 O2O 渠道均有较高覆盖及较好的动销，未来公司将持续在 O2O 渠道投入资源，以期带动线下渠道的整体增长。</p> <p><b>未来还会持续提升直营比例吗？</b></p> <p>目前，公司直营模式主要通过官方旗舰店进行，但未来公司的重心仍然会聚焦在产品研发、制造和品牌运营等方面，营销方面更多希望通过代理商、代运营商来开展，以形成专业、高效且可持续的增长模式。</p>

### **公司对于高比例分红及回购股份的考量？**

在分红方面，由于公司在前期积累了较高的未分配利润，结合公司自身的资金使用安排，为更好地回报股东，公司在2022年度实施了高比例的现金分红，但未来每年分红情况还需视当年现金及使用情况决定。

在回购股份方面，目前公司经营情况良好，财务状况稳健，自有流动资金较为充足。公司回购部分社会公众股份的目的为注销减少注册资本及实施股权激励，回购股份不会对公司的经营、财务和债务履行能力产生重大影响，有利于保护广大投资者的利益，增强投资者对公司的信心及激励公司员工。

### **公司洗地机、集成灶、咖啡机等新品类的发展规划？**

在洗地机、集成灶、咖啡机等新品类方面，公司作为后进入市场者，正在不断学习与进步、积累经验。随着时间推进，公司将持续投入资源，希望继续通过产品创新丰富产品品类，同时借助现有渠道优势，提升品类竞争力，获得一定的销量和市场份额。在上述品类中，公司今年新推出的双滚轮洗地机、Mini 意式咖啡机以及深腔远红外集成灶等，在上半年及 618 大促期间取得了不错的市场表现。

### **公司对于进入新品类的考量？**

对于新品类的选择，公司会综合考量整个市场的容量和空间，有选择地进入具备可持续发展前景的品类。

公司目前已推出咖啡机、踢脚线取暖器、空气循环扇等新品类，这些品类具备一定的市场规模且未来能进一步进行功能及技术的迭代和更新。公司会通过社交平台如小红书、B 站等对新品类进行营销和推广。

### **公司今年外销整体情况展望？**

外销方面，一季度受到全球经济及欧美市场需求低迷的

影响，公司主要外销客户对公司的订单数量有一定下滑。二季度以来，主要外销客户的库存逐步得到消化，对公司的订单数量逐步增加，二季度外销实现同比增长。下半年是欧美市场传统销售旺季，希望外销能保持增长态势。

公司与 SEB 集团的 2023 年关联交易具体内容请参见公司于 2023 年 1 月 4 日披露的《2023 年度日常关联交易预计公告》（公告编号：2023-003）。

### **公司今年上半年有哪些表现比较亮眼的品类？**

今年，公司在传统优势品类与长尾品类方面均持续进行产品创新与推广，如传统优势品类中的远红外电饭煲、无涂层不粘炒锅以及与健康相关度较高的品类如养生壶、电蒸锅等，均得到了较好的市场反馈。未来，公司将持续洞察消费者需求、根据时下差异化场景进行产品更新迭代，在刚需品类上将持续保持较好的竞争力及较高的市场份额；同时不断培育、研发新品类，以保持可持续的发展态势。

### **在当前行业竞争加剧且需求下滑的情形下，公司如何保持炊具业务的行业优势？**

公司在炊具行业中优势明显，线上线下市场份额都遥遥领先于竞争对手。近年来，公司持续推动炊具业务的线上渠道转型，进一步提升了公司在炊具业务上的核心竞争力。在产品品类方面，目前炒锅、压力锅等仍为公司炊具业务的优势品类，水杯等餐饮具及厨房工具等品类也实现了不错的增长，如今年上半年新推出的无涂层不粘锅二代、火红点轻量炒锅、大容量随享保温杯等均获得了市场和消费者的认可。未来，公司会结合时下消费者差异化的场景需求持续推进产品创新，在保持现有优势品类竞争力的同时，在更多细分品类中挖掘潜在市场空间。

### **公司内销上半年的整体情况以及下半年的展望？**

	<p>一季度，公司内销受到整体经济环境以及消费者消费意愿下降的影响而略有下降。二季度，随着消费者消费信心的逐步恢复及 618 等消费大促的贡献，内销整体同比增长 6.24%。在内销线上渠道方面，公司得益于兴趣电商的流量优势在抖音、拼多多及快手平台取得了快速增长。下半年，公司将在传统优势品类与新兴品类方面持续发力进行创新，推出更有竞争力的新品，以期能为公司销售带来持续的增长点。</p> <p><b>公司如何看待目前小家电行业的竞争格局？</b></p> <p>小家电行业过去两年发展迅速，目前公司小家电业务在线上、线下渠道均已占据了相对领先的市场份额。公司未来将持续推进小家电产品品类的创新，在保持现有优势品类竞争力的同时，在新业务、新品类上拉动整体销售增长。</p> <p><b>公司线上渠道各平台的整体发展情况？</b></p> <p>目前，传统电商平台天猫、京东发展相对稳定并贡献主要销量，未来公司仍将继续投入资源以获得销售 and 市场份额；新兴渠道拼多多、抖音保持较快增长、贡献增量，未来公司会在新兴平台上持续推动增长，同时也会更加注重新兴平台的盈利能力。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	电话会议参会者名单
<b>日期</b>	2023 年 9 月 4 日