

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：2024001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	瑞银证券潘人怡&陈程智、UBS O'Connor Baoying Zhai、AIA Michelle Foong、ARGA Investment Management Rajat Suri、Ariel Investments Christine Phillpotts、Bank of Korea Jaehyun Han、Barrow Hanley Sherry Zhang、China AMC Luyan Zhu、China Resources Capital Management Dennis Choi、CO PERA Nathan Ablicki、EAM Investment Advisors Wujie Shen、Freemont Capital Mervyn Koh、GIC Chris Li、Lombard Odier Yulin Zhu、Nomura Asset Management Emily Wu& Wilson Wang、Pictet Alessandro Migliorini、Stena Dee Senaratne、Tiger Pacific Zhongxiang Zhao、Toyo Securities Yoichiro Okuyama、UG Investment Felicia Ji& John Wang、Union Hart Nicholas Iman、Veritas Investment Partners James Moncrieff、Virtues Capital Michael Zhang。 高盛伊健&唐欢、Aberdeen Asset Management Aijing Yan、Foresight Fund Management Du Liu、Millennium Partners Krissie Xing、North Rock Capital Management Jia Liu、Pinpoint Asset Management Austin Zhou、Point72 Daisy Lu& Lydia Lyu、Pzena Investment Management Sara Fung、Ward Ferry Management Vivienne Mao。
时间	2024年1月11日

地点	公司杭州基地报告厅、会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶继德 证券事务代表：方琳 证券事务专员：张珂
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对公司 2023 年前三季度业绩情况、市场份额表现等运营情况做了总结，并从产品创新、渠道运作以及内部运营管理等方面进行了介绍，同时向投资者展示了公司历年 ROE、分红率、股份回购情况、股权激励机制、ESG 工作成绩等，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>公司线上渠道各平台发展情况与未来线上营销策略？</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和市场份额；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> <p>在营销策略方面，目前公司在炊具与小家电业务的线上渠道改革中推行的一盘货模式实现了对线上平台资源的有效调配，并有效地推动了高附加值产品的销量增长，帮助公司实现在渠道与产品结构方面的持续优化，对线上毛利率的提升有较大帮助。未来，公司仍然会将重心聚焦在产品创新与研发制造以及品牌运营等方面，营销方面更多希望通过专业的代理商、代运营商来开展，以形成更高效、可持续的增长模式。</p> <p>公司与地产相关度高的品类发展情况如何？</p> <p>公司厨卫电器业务（主要包括油烟机、燃气灶等产品）与地产相关度相对较高。经过多年发展，公司厨卫电器产品功能特性与品质得到了较大提升。根据奥维云网监测数据显</p>

示，公司灶具品类线上市场份额保持行业第一的地位。油烟机、消毒柜及集成灶等均得到良好的市场反映。

公司在提升工业竞争力方面有哪些举措？

公司通过推动降成本项目、改善新品上市与品控流程以及加强供应链管理等多方面举措持续提升公司的工业竞争力。

公司未来会持续高比例分红吗？

公司基于多年的稳健经营，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 2021 与 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资本开支及经营现金流情况决定。

公司咖啡机业务未来发展规划？

近年来，咖啡机品类市场规模增长迅速。公司在咖啡机品类作为后进入市场者，正在不断学习与进步、积累经验，目前已推出全自动咖啡机、半自动咖啡机、Mini 意式咖啡机等产品。未来，公司将持续投入资源，打磨并提升产品品质，以期获得一定的销售 and 市场份额。

近期消费市场需求是否有改善趋势？公司如何在此大环境下持续改善业绩？

当前行业消费需求仍较为疲软，公司在 2023 年前三季度得以实现销售与利润同步增长的原因包括以下几方面：首先，公司具备优秀的渠道运作管理能力，线上方面在天猫、京东等传统电商平台持续优化店铺矩阵以保持稳定增长，在拼多多、抖音等新兴渠道获得快速增长以贡献增量；线下方面在 O2O 渠道有较高覆盖及较好的动销，在 B2B 业务也取得了不错的增长。此外，公司还拥有强劲的产品竞争力，通过不断产品创新与优化产品结构，为公司销售带来可持续的

	<p>增量。同时，基于以上核心竞争力，公司内销毛利率保持稳定，有效提升线上渠道营销效率，保持销售费用率处于合理水平。因此，在当前消费市场整体承压的大环境下，公司业绩获得优于行业的表现。</p> <p>公司去年增加了 2023 年度日常关联交易预计额度，2024 年外销增长态势是否可延续？</p> <p>根据公司 2023 年日常关联交易实际执行及预计订单情况，公司于 2023 年两次调增 2023 年度日常关联交易预计额度。公司未来外销情况还需取决于主要外销客户现有品类全球销售的有机增长，及可能转移新品类代工带来的增长，公司希望外销业务未来能保持相对平稳的增长。</p> <p>上述增加 2023 年度日常关联交易预计额度事项以及公司与控股股东 2024 年度关联交易预计情况的具体内容请参见公司于 2023 年 12 月 22 日披露的《关于增加 2023 年度日常关联交易预计额度及 2024 年度日常关联交易预计公告》（公告编号：2023-089）。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 1 月 12 日