

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：2024005

<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>	<p>中金公司何伟&amp;汤青樱子、大朴资产管理姚永华、宽远资产吴相贤、浙商基金管理邓怡、中银基金管理刘腾、中信建投基金管理公伟、东方基金管理郭晓慧&amp;吕燕晨、富国基金管理樊博文、淡水泉（北京）投资管理杨焯、奕金安投资吕毅林、大家资产管理钱怡、华宝基金管理卢毅、嘉实基金管理张泓、上海聚鸣投资管理陈奇、广发基金管理姚铁睿、光大保德信基金管理林晓枫、中欧基金管理廖欣宇、宝盈基金管理吕功绩、博道基金钱程等。</p> <p>申万宏源刘正、上海侏罗纪资产管理张则斌、上海海通证券资产管理刘彬、上海方物私募基金管理汪自兵、摩根士丹利华鑫基金管理施同亮、上海益理资产管理陈加栋、青岛鸿竹资产管理王磊、鹏扬基金管理孙碧莹、中信保诚基金管理陈超俊、上投摩根基金管理王丽军、上海景林资产管理王子钰、易方达基金田佳、上海朴信投资管理朱冰兵、平安基金何杰、新华基金赵强等。</p> <p>高盛唐欢&amp;李卉晴、China Orient Pension Asset Management Yuchen Zhang、Fullerton Fund Management Zeping Yang、Millennium Partners Vicky Li、Nomura Asset Management Megan Chung、Pleiad Investment Advisors Simon Sun、Point72 Daisy Lu、State Administration of Foreign Exchange Maggie Li。</p>

时间	2024 年 4 月 1 日
地点	公司会议室
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与证券事务代表方琳女士对公司 2023 年度整体业绩情况做了总结，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、股份回购计划、股权激励计划、ESG 工作成绩等。随后，董事会秘书叶继德先生与投资者进行了深入的问答交流。</p> <p>主要问题具体如下：</p> <p><b>公司今年继续推出了较高比例的分红预案，未来是否会持续？</b></p> <p>公司基于多年来稳健经营的状况，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，公司自 2021 年度起实施了相对较高比例的现金分红方案，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。</p> <p><b>近期海关出口数据表现较好，公司是否有可能调增 2024 外销预期？</b></p> <p>公司已于 2023 年 12 月 22 日披露了《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》，2024 年度日常关联交易预计金额为 62 亿元，公司将努力达成这一目标。未来该业务的增长还需取决于核心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>

### **线下渠道的整体发展情况？**

2023 年线下零售格局及竞争环境持续发生变化，下沉渠道方面，公司继续提升精细化运营，进一步深化下沉市场渗透率，使得 O2O 业务持续保持增长。此外，即时零售发展势头迅猛，公司与美团闪购、京东到家等平台合作进一步升级，为线下门店生态注入新的活力，进一步拉近产品与消费者的距离，实现消费场景与家庭场景的融合。在 B2B 业务方面，公司与银行、航空公司等多家大中型企业开展积分换购业务，进一步拓展销售渠道。2023 年整体线下渠道取得小幅增长。

### **抖音平台的发展情况？**

近年来，抖音平台快速发展，公司在抖音平台布局较早，已经积累了一定数量级的粉丝，且自播比例现已得到较大提升，从而实现费用率的下降，有效改善盈利能力；公司抖音平台 2023 年度已实现盈利。目前，公司在抖音平台厨房炊具和小家电品类的市场占有率与销售额在行业中均保持领先地位。未来，公司将通过更好地运营公域流量和私域流量以此降低线上平台的整体费用率，努力提升抖音平台的运营与盈利能力。

### **公司对智能互联产品的未来规划？**

在智能互联技术高速发展的背景下，公司将进一步强化智能设备、物联网战略，以智能互联技术赋能产品创新，为消费者带来更便捷的产品使用体验。

### **公司 2023 年度 ROE 提升的原因？**

作为制造业企业，公司近年来 ROE 水平一直处于行业领先水平，主要得益于公司利润的改善以及利润率的稳定持续增长以及严格控制资本开支。

	<p><b>线上平台的整体发展情况？</b></p> <p>目前，传统电商平台如天猫、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、抖音仍保持较快增长，未来会持续提升新兴平台的盈利能力，推动线上渠道的稳定增长。</p> <p><b>小家电行业的发展前景？公司有何相应的策略？</b></p> <p>在当前相对低迷的大环境下，根据第三方数据显示，小家电行业未来发展面临一定的挑战。但随着消费者使用习惯与对产品细分功能需求的改变，未来小家电行业规模及消费需求仍存在一定增长空间。</p> <p>公司始终以产品创新与研发作为核心战略，在传统优势品类与新兴品类方面都会持续发力进行创新。公司将持续洞察消费者需求、产品使用场景及使用痛点进行产品开发及迭代，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；并不断培育、研发新品类，以保持可持续的发展态势，并为消费者带来更好的消费与使用体验。</p> <p><b>公司咖啡机品类的发展情况？</b></p> <p>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、便携式咖啡机等产品，均得到良好的市场反映。未来，公司将持续投入资源，不断丰富产品型号并提升产品品质，以期获得一定的销售 and 市场份额。</p>
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2024 年 4 月 2 日