

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：2024010

投资者关系活动类别	<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>
参与单位名称及人员姓名	<p>中金公司何伟&汤胄樱子、上银基金管理蒋纯文、嘉实基金管理蔡丞丰、汇丰晋信基金管理费馨涵&许廷全、中英人寿保险黄翊鸣、上海东方证券资产管理陈太中、上海明河投资管理卢尧之&姜宇帆、鹏扬基金管理杨雪、工银瑞信基金管理郭照阳&杨柯、富国基金管理宁丰、奕金安投资吕毅林、交银施罗德基金管理韩威俊、泰康资产管理马敦超、东方基金管理郭晓慧、上海甬兴证券资产管理徐晓浩、路博迈基金管理吴瑾、中银基金管理王寒、农银汇理基金管理张峰、敦和资产管理韩立强、博时基金管理徐鹤元、Schroder Investment Mangement Amelia Wong& 安 昀、Prudence Investment Management Lai Paris 等。</p> <p>申万宏源刘正&程恺雯、远策投资管理林佳宁、中意资产管理沈悦明&臧怡&马保良、中邮证券刘意纯、华夏东方养老资产管理张玉辰、华富基金管理聂嘉雯、创金合信基金管理王鑫、中信保诚基金管理陈超俊、凯石基金管理唐楚彦、平安基金管理何杰&刘杰、永安国富资产管理郑希涛、国华人寿保险王箫、宏利资产管理李文琳、国华兴益保险资产管理韩冬伟等。</p> <p>瑞银证券潘人怡&陈程智、Aberdeen Asset Management Aijing Yan、Beijing Longrising Asset Management Yixuan Lu、</p>

	East Capital Asset Management Lucy Lu、Gavekal Capital Angela Zhao、Lazard Asset Management Fisher Xi、MFS Investment Management YingXin Chen、Neo Criterion Capital Effy Yang、Nomura Asset Management Jamie Ho、Overlook Investments Jason Lin、Pleiad Investment Advisors Simon Sun、Polymer Capital Management Cheng Chang。
时间	2024 年 10 月 25 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 2024 年三季度业绩及整体运营情况做了总结，并对公司内外销情况、品类创新、股权激励计划实施进展、历年分红情况以及以旧换新政策实施进展等投资者关注度较高的问题进行了说明。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： 外销方面，公司对于增加 2024 年度日常关联交易预计额度的考量及未来展望？</p> <p>根据公司日常关联交易实际执行及四季度预计订单情况，主要外销客户及其关联方对公司的订单将超出年初设定的预计金额，故公司披露《关于增加 2024 年度日常关联交易预计额度的公告》。未来公司外销业务的增长将取决于主要外销客户现有品类全球销售的有机增长，公司希望凭借自身的规模优势为客户提供具有成本竞争力的产品并通过在质量和交期等方面的优秀运营管理能力更好地为外销客户在市场竞争中赋能，从而保持外销业务相对平稳的增长。</p>

上述增加 2024 年度日常关联交易预计额度事项的具体内容请参见公司于 2024 年 10 月 25 日披露的《关于增加 2024 年度日常关联交易预计额度的公告》(公告编号: 2024-056)。

内销方面, 公司三季度内销整体情况? 以及在当前以旧换新政策的加持下, 对今年四季度及明年的展望?

内销方面, 线上平台之间及同行企业之间竞争加剧, 公司三季度内销面临一定的挑战, 但公司通过持续创新、提高营销效率并严格控制各项费用支出实现了优于行业的表现。

在当前以旧换新政策的加持下, 家电品类需求有所回升, 税务总局数据显示国庆期间家电整体销额同比增长显著, 希望未来随着各地以旧换新政策的落地能进一步提振消费需求。未来, 公司也将继续投入资源, 通过持续洞察消费者细分需求进行产品创新及设计, 不断丰富产品品类, 提升品类竞争力, 以期能为公司销售带来持续的增长动能。

公司在费用端控制较好的原因?

在费用投入方面, 公司基于消费者需求进行产品创新, 推出了较多高附加值及高毛利的产品, 同时通过严格的费用管控及成本管理, 提升营销效率以更好地保护利润率水平。未来, 公司希望能更好地平衡销售、利润增长与利润率的关系, 提高投入产出比, 以保持健康利润和现金流。

线上渠道目前发展情况? 其中, 抖音渠道情况如何?

在线上渠道方面, 公司在传统电商平台如天猫、京东保持稳定发展, 在兴趣电商平台如抖音、拼多多保持较快增长。随着未来以旧换新政策的不断推进与实施, 希望能有力带动各线上平台的销售。

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。

公司后续新品策略？

公司始终坚持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。多年来，公司在电饭煲、电压力锅、料理机、炒锅等传统优势品类上持续洞察消费者的需求和痛点，利用自身强有力的创新技术平台进行产品开发及功能迭代，为消费者提供高品质、高附加值的产品。此外，公司通过整合企业内外部资源不断研发、培育新品类，如咖啡机、清洁电器和个人护理产品等，公司已将产品品类延伸至厨房以外。

未来，公司将凭借自身的技术优势与积累并结合时下消费者差异化的使用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，不断培育、研发新品类，以保持可持续的发展态势。

公司今年双十一大促预计情况如何？

今年双十一已开启且促销持续时间在过去的基础上进一步增加，公司会根据大促各时间节点合理分配营销资源，以更注重提升营销效率的方式参与大促活动。以旧换新政策的实施预计也将为大促销售带来一定增量，具体销售情况还需待大促周期结束后方可知晓。

以旧换新政策最新实施进展？

年初至今，国家和部分省级、地方政府陆续实施以旧换新政策以切实提升消费信心与消费意愿。随着各地方政府对以旧换新政策的持续完善和推动，家电补贴品类在不断扩围，补贴方式与流程得到了持续优化。公司厨卫电器所在行业率先受益并已显初步成效，随着补贴品类范围的不断增

	<p>加，公司所在的小家电行业也将逐步受益。目前，公司厨卫电器、小家电等部分产品品类正在积极参与并配合相关政策的实施。未来，公司将持续关注宏观政策及市场动态，制定相关的措施以应对可能发生的行业需求变化。</p>
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2024年10月28日