

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：2025002

<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>中金公司汤亚玮&amp;卢璐&amp;张瑾瑜、天风（上海）证券资产管理冯焯&amp;吴鸿霖、长城基金管理柴程、奕金安投资吕毅林、瑞银证券潘人怡&amp;陈程智、交银施罗德基金管理梁简泓、国联民生证券崔甜甜、中国人保资产管理钱旖昕&amp;王丽雯、中银基金管理刘腾、建信基金管理杨荔媛、易方达基金管理侯劲羽、嘉实基金管理谭丽、BAILLIE GIFFORD &amp; CO Louise Lin等。</p> <p>国泰君安蔡雯娟&amp;樊夏俐&amp;谢丛睿&amp;曲世强&amp;李汉颖、永赢基金管理朱怡丞、鹏华基金管理范晶伟&amp;高亦博、汇添富基金管理劳杰男&amp;董霄、摩根士丹利基金管理隋思誉、平安基金管理杨成、华夏基金管理张木、南方基金管理王芝文、中意资产管理马保良、工银瑞信基金管理张玮升、西部利得基金管理林静、中荷人寿保险余玲凤等。</p> <p>高盛伊健&amp;唐欢&amp;李卉晴&amp;Brenda Leung、BOCI-Prudential Asset Management John Cai、East Capital Asset Management Lucy Lu、Hel Ved Capital Management Daniel Guo、JPMorgan Asset Management Yibo Wu、Pleiad Investment Advisors Simon Sun、Point72 Xiaozheng Li。</p>
<b>时间</b>	2025年3月31日
<b>地点</b>	公司会议室

<p>上市公司接待人 员姓名</p>	<p>董事会秘书：叶继德 证券事务代表：方琳 证券事务专员：张珂</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>首先，公司从 2024 年度业绩、内外销业务、品类创新、渠道变革、工业发展、ESG 工作成绩以及历年分红情况等方面进行了简要介绍。随后，董事会秘书叶继德先生对公司 2024 年度整体情况进行了总结，并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 2024 年内外销整体情况？</b></p> <p>内销方面，面对竞争激烈的市场环境及消费者更理性的市场需求，公司内销收入有小幅的下滑但公司通过持续创新及强大的渠道竞争优势，采取了积极的措施持续提高营销效率并严格控制各项费用支出，保持了毛利率的相对稳定。</p> <p>外销方面，公司主要外销客户的订单较同期增长明显，营业收入取得较好的增长。</p> <p><b>公司线上、线下渠道的整体发展情况？能否介绍一下公司未来的渠道策略？</b></p> <p>线上渠道方面，传统电商平台天猫、京东和拼多多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优化产品和店铺矩阵以获得销售 and 市场份额。抖音、快手、视频号等社交电商保持较快增长、贡献增量；未来公司将更加注重高质量内容输出获得更多的流量机会，持续提高营销效率和盈利能力。</p> <p>线下渠道方面，传统线下渠道发展逐步企稳，公司将进一步抢占份额保持自身的领先地位；线下即时零售渠道发展迅速，公司将配合美团闪购、京东到家等平台扩张，为</p>

线下渠道提供增量。

**以旧换新政策在 2025 年预计会对公司有什么影响？**

2025 年初，以旧换新补贴范围新增了公司传统优势品类之一的电饭煲品类，同时国家和各地方政府近期也陆续出台提振消费专项行动方案，明确进一步加大消费品以旧换新的支持力度，希望这些政策的出台和推进实施能对公司有一定的积极影响。

**公司对未来的外销业务有何预期？此外，美国对中国出口产品加征关税对公司的影响大吗？**

公司外销业务的增长主要取决于核心外销客户订单的有机增长，公司希望凭借自身的规模制造优势和灵活快速的响应能力为客户提供具有成本竞争力的产品以更好地为外销客户在全球市场竞争中赋能，从而保持外销业务相对平稳的增长。

针对美国对中国出口的产品加征关税的情况，因公司北美地区业务在整体外贸业务中占比不高，且公司可以通过海外生产基地实现灵活的产能配置，总体来看对公司的影响不大。

**公司 2024 年直营模式销售增长较好，后续在直营模式方面有哪些计划？**

目前，公司直营业务主要在线上渠道通过官方旗舰店开展。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。

**公司未来是否还能延续这几年的高比例分红？**

公司基于多年来稳健经营的状况，前期积累了较高的未

	<p>分配利润。为了更好地回报股东，公司自 2021 年度起实施了相对较高比例的现金分红方案。未来公司分红情况需视当年资本开支及经营现金流情况决定。</p> <p style="text-align: center;"><b>公司在智能化产品方面的布局与计划？</b></p> <p>近年来，公司在智能化产品领域持续创新，通过智能互联技术优化并提升小家电的使用体验，如公司已推出智能电饭煲、智能电压力锅等。未来，公司将继续以用户需求为导向，进一步加大智能化小家电产品的研发和布局，以适应消费者对高效和品质生活的追求。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	电话会议参会者名单
<b>日期</b>	2025 年 4 月 1 日