

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：2025006

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	招商证券史晋星&闫哲坤、上海顶天投资李天城、中泰证券吴嘉敏、中金公司卢璐&张瑾瑜&殷梦雯&褚君、国金证券张敏敏、长江证券王圣杰、国泰海通证券蔡雯娟&谢丛睿、华西证券李钱坤、摩根士丹利凌珈瑜、深圳市尚诚资产管理黄向前、深圳创富兆业金融管理李默凡、西安江岳基金管理吕政和、上海盟洋投资管理祝天骄、浙江三耕资产管理史良、浦银安盛基金管理高翔等。 高盛伊健&施璇、摩根大通证券吴一博、Fidelity Alex WU、Pleiad Advisor Simon SUN、Polymer Capital Ronnie RUAN
时间	2025 年 8 月 29 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
投资者关系活动主要内容介绍	首先，证代方琳女士简要介绍了公司2025年上半年整体业绩、市场表现、产品创新等情况。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。

	主要问题具体如下： “以旧换新”补贴政策对公司上半年业绩有何影响及下半年展望？ 中央和各地方政府上半年持续推动落实消费品“以旧换新”补贴政策，给家电行业带来了一定的积极影响。公司希望未来能有更多品类进入国家和地方性的补贴范围。同时，公司仍然会坚持产品创新的根本战略，为消费者带去更多能解决生活痛点的好产品，保持行业内优势地位。 外销业务下半年展望？ 上半年外销业务整体实现营业收入37.16亿元，同比增长7.55%。对于全年外销业务预期，目前仍然会按照前期已经披露的全年与赛博集团的关联交易指引去执行。未来外销的表现主要取决于赛博集团在全球市场的有机增长。 当前的关税政策下公司对北美市场的布局？ 公司北美业务占整体外贸收入的比重不高，且主要涉及炊具产品，公司能够通过越南生产基地实现产能的灵活调配。公司在北美市场的小家电业务目前规模不大，未来希望能有所拓展并考虑在越南生产基地拓展小家电生产线，尽可能降低关税对公司的影响。 公司对内销业务的展望？ 面对越来越激烈的行业竞争和消费者更趋理性的消费观念，公司将坚持产品创新的根本战略、持续推动渠道变革、加强对核心业务的资源投入、优化产品和价格组合等措施，保持自身的行业领先地位。 公司如何应对国内激烈的市场竞争？ 在当前激烈的市场竞争中，公司始终坚持产品创新的根本战略。公司在注重对产品品质和创新升级的基础上进一步增加产品情绪价值属性，推出更多功能实用、性能可靠、高
--	---

	颜值的产品。在渠道方面，公司在天猫、京东、抖音、拼多多等线上平台持续投入资源，并通过小红书等社交平台进行文章、视频的推流。在费用投入方面，公司还将做好严格的费用管控和成本管理以提升效率，以期获得较好的投入产出比。 公司对于新老品类表现及规划？ 电饭煲、炒锅等刚需品类表现稳定；此外与健康概念相关的品类，如电蒸锅、养生壶、钛锅等品类保持良好增长势头。公司持续对现有传统优势品类的产品进行迭代更新，推动传统优势品类的稳健增长，保持行业领先地位。对于新品类，公司持续洞察消费者需求，不断丰富产品品类及培育目标消费群体，努力提升品牌认知及认可度。 公司股权激励计划的考量？ 公司的激励计划包括股票期权激励计划和业绩激励基金计划，旨在充分调动经营管理团队及骨干员工的积极性、主动性和创造性，促进公司整体业绩提升，确保公司发展战略和经营目标的实现。
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2025 年 9 月 1 日