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：2020004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 中金公司何伟&韦一飞&闫晓艺&姚同&褚君、重阳投资陈遥、中信资本刘基晟、中意资管周欣、中信证券罗舜芝&林菁、中信建投基金孙文&刘锋、浙商基金邓怡、招商基金李银、长信基金李夷&程放&刘亮、长盛基金刘毅&郝征等。 |
| **时间** | 2020年10月27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** | 董事会秘书叶继德先生首先介绍了公司2020年三季度单季及1-9月总体经营情况，并从内外销业务开展情况、公司产品战略、品牌建设、渠道布局及未来发展规划等方面与投资者进行深入交流。主要问题具体如下：**公司三季度单季情况如何？**公司三季度整体业绩持续改善，三季度单季营业收入和净利润仍保持正增长；其中线上渠道同比保持增长，线下渠道依旧低迷但下滑幅度大幅缩窄，预计线下渠道销售恢复仍需一定的时间。**全年的外销超预期主要原因？**今年之所以外贸业务超预期主要还是因为四月份做预计时考虑到国内外疫情尚不明朗因此相对谨慎地进行全年预计，但随着二季度开始国外疫情逐步加剧，国外各行业的产能受到严重影响。受此影响二季度以来公司外贸业务逐渐向好，三季度单季外贸业务继续保持良好增长势头，公司1-9月总体外贸业务实现小幅增长。同时加上欧美市场消费需求开始逐步复苏，叠加四季度圣诞、新年等销售旺季即将到来，国内各行业的外贸订单都出现超预期增长，所以公司预计与SEB的关联交易金额将超过年初预计。**公司三季度线上销售情况及线上渠道未来的规划？**今年受到疫情影响，小家电行业整体的线上销售得到快速增长。二季度618大促以后，三季度线上平台包括天猫、京东等销售增速整体有所回落，且疫情导致的线上业务激烈竞争及价格走低趋势依旧较为明显。未来公司将持续加大对线上渠道的资源投入同时有效推动线上营销模式和内部组织的升级调整，不断提升电商的营销效率、调整线上产品结构以应对渠道和市场的快速变化。**公司对于长尾品类的未来战略？**公司会选择进入部分市场发展空间大、增长趋势较好的品类，也会积极推出符合线上及年轻消费群体适用性的长尾品类。未来公司也会根据市场及消费者需求变化，推广更多的细分品类产品。**高端品牌目前的运营情况及未来发展战略？**在过去的两三年中，公司对高端业务（WMF、KRUPS和LAGOSTINA）涉及的主要渠道和品牌进行了整合，通过渠道、经销商和内部组织人员协同降低成本、提高效率从而提升产品竞争力并产生效益。尤其是WMF业务销售额有所增长并扭亏为盈，在高端炊具领域的市场份额同比有所增加；而且今年疫情期间也是唯一保持正增长的业务单元。**对今年双十一的预期？促销力度的变化？**由于今年线上竞争持续加剧，双十一玩法相较于以往也发生了很大变化。今年从10月21日就开始各种预热、预售活动，双十一销售周期会拉得比较长。公司也会谨慎投入资源，会从更有效率和效益的角度进行全盘考虑开展营销活动。当然，公司也会抓住双十一这一促销机会，加大直播带货和社交电商等营销力度，更好地触及年轻消费群体。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年10月28日 |