

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：2021003

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	中金公司何伟&魏儒镝、晋鑫源投资杨耀华、摩根大通资管戚敏、博道基金钱程、天风证券杨丽&蔡雯娟、国元证券刘昊元、汉和资本郑嘉玲、金石同方资管江唯佳、摩根士丹利基金王雅文、开源证券董莹等
时间	2021年4月23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	<p>董事会秘书叶继德先生首先对公司2021年第一季度的整体情况做了总结，并从2021年公司的生产经营、产品和渠道策略、品牌建设及行业未来发展趋势等方面与投资者进行深入交流。</p> <p>主要问题具体如下：</p> <p>公司出口订单超预期的原因？</p> <p>公司出口订单超预期主要是国外产能受到疫情严重影响，而公司的规模优势以及成本竞争力非常强，所以去年及今年获得了较多海外订单的转移。</p> <p>新品类、厨卫电器的规划？</p> <p>厨卫电器、厨房工具、生活家居电器以及高端品牌是公司</p>

近年来积极开拓和发展的新兴业务，确保公司未来能获得稳定的业绩增长。同时，公司还推出热水器品类、母婴系列及长尾细分品类也将为公司带来一定的销售贡献。公司将持续通过产品创新以及优化产品组合提升毛利率，进一步提升管理效率，降低费用率，持续提升公司的效益。

核心品类的未来增长情况？

公司的成熟品类未来主要是基于产品更新换代保持稳定增长状态。公司长期坚持“品质与创新”的战略，在行业中保持了领先的创新能力，不断推出真正能满足消费者需求、解决其痛点的产品。

面对细分领域的竞争，我们会有哪些优势？

公司通过整合企业内外研发与制造的资源，来灵活快速的应对更多细分品类的市场需求。为适应多品类的管理和发展，公司内部也适当的调整了相应的组织和流程。

是否有差异化的优势来帮助维持市场份额？

差异化战略是公司长期坚持的核心战略之一。比如公司的电饭煲品类一直走在行业前端，率先进行技术革新和升级。最近我们也推了远红外加热的电饭煲和小 C 多功能料理机，这些产品都是我们技术上的发展创新所呈现的结果。

公司如何应对渠道结构的转型？

随着线上线下市场的加速融合，公司始终围绕“以消费者为中心”，根据消费者购买路径的衍变牵引渠道布局的持续优化，以多渠道多模式布局矩阵满足不同消费者的购买需求。公司在内部积极开展组织架构调整，把更多的优质资源投入到线上营销当中。公司在外部积极进行官方旗舰店自营转变，推进天猫、京东全渠道一盘货战略、完善会员中心，不断提升数字

	<p>化营销的水平，使得公司能够更精准地获得消费者的喜好数据，从而为消费者解决痛点，提供高附加值的产品。未来我们将会延续自身的优势，同时解决不足之处。</p> <p style="text-align: center;">公司更换了总经理，对运营是否提出新要求？</p> <p>公司采用的是职业经理人管理制度，公司的高级管理人员始终坚持公司既定的经营战略，不会因为人员的变更而对公司的经营战略产生重大影响。总经理张国华先生曾担任雀巢大中华区董事长兼首席执行官、飞鹤国际业务部董事长兼总裁，具有丰富的跨国公司管理经验。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年4月25日