

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：2021005

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、国联证券邢瀚文、浙商基金邓怡、首域盈信资产陈凯、国泰君安证券蔡雯娟、高华证券伊健、高管投资陈泊麟、华宸未来基金薛婷、开源证券董莹、摩根士丹利凌珈瑜&楼超等
时间	2021年8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	<p>董事会秘书叶继德先生首先对公司上半年的整体情况做了总结，并从公司的生产经营、产品创新、渠道转型、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>公司这两年积极在进行渠道变革，公司如何整合不同的营销端口？</p> <p>线上流量渠道变化非常大，公司对于传统电商平台（京东、天猫、拼多多）的运营进行了充分调整，分工负责；在新平台如抖音、快手、小红书、B站等平台在和代理商合作同时也建立自己做内容的运营团队。</p> <p>公司品类扩张速度会不会加快？未来清洁类产品会不会</p>

快速跟进？

传统成熟品类方面，公司会持续通过产品创新和技术升级来解决消费者的痛点；长尾品类方面，公司会选择性进入发展趋势良好并具备一定成长空间的品类。公司也在加快推进清洁类电器，8月已经推出了洗拖一体机，不断丰富各品类的产品线。

公司对于产品扩张的策略是巩固和加强优势品类，在此基础上重点发展市场上增长快的品类。

公司对于清洁类电器，如何布局？

清洁类电器是当下增长最为快速的品类之一，尤其是能自动清洁及清扫的机器。公司在该类产品开发上的策略最重要是解决消费者的痛点，尽可能使得产品实现拖洗地干净、省时省力等功能。其次我们也在积极发展渠道，通过布局现有的渠道以及抖音等新兴渠道。随着公司环境家居电器业务总量的不断在增长，公司也愿意投入更多的资源去发展该业务。

公司渠道转型的进度如何？线上渠道转自营对于公司的影响？

自去年9月份开始公司陆续将小家电官方旗舰店和炊具官方旗舰店转为直营，这在一定程度上改善了公司的毛利率和现金流；另外公司还可以实现精准营销，更好地触达消费者，也为公司会员运营打下良好基础。

此外，公司在线上平台整合物流和供应链，打通物流和降低代理商运营成本负担，使公司在线上渠道具备更强的竞争力。

出口毛利率有一定的下滑，主要原因，这种情况是否会持续？

出口毛利率的下滑主要是受到今年上半年原材料价格突

	<p>然上涨的影响，公司已经采取锁定原材料价格的措施稳定下半年原材料成本。</p> <p>公司对于高端产品品牌布局有何打算？</p> <p>公司过去几年对于高端品牌进行了渠道和品牌整合，目前公司旗下主要负责 LAGOSTINA、KRUPS、WMF 这三个高端品牌在中国市场的运营。这两年高端品牌在线上销售占比增长变好，且公司在台州玉环的福腾宝基地建成之后，在产品上制造方面的成本也会更有竞争力。公司未来几年会加快线上渠道的发展，特别是抖音等新兴电商渠道。</p> <p>公司对于消费者的把握，以及消费者对于新品的市场反馈如何？</p> <p>为了实现线上业务的数字化精准营销，公司成立了专门的消费者运营部门，持续提升公司的服务意识。此外官方旗舰店转直营后，公司可以快速获得消费者的需求和意见，在推出新品之前我们也会找一些会员消费者来体验试用。目前来看，今年的新品如远红外电饭煲，小 C 主厨料理机，芯铁炒锅二代，获得市场和消费者的较好反馈。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 8 月 30 日