

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：2022001

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&魏儒镒&张瑾瑜、华富基金聂嘉雯、东方证券吴瑾、申万宏源沈呈熹、国金证券贺虹萍&谢丽媛、国泰君安证券蔡雯娟、首创证券陈梦、施罗德基金黄亚文、光大证券金屹唯、瑞银证券潘人怡、东北证券赵哲、高盛证券伊健、摩根士丹利凌珈瑜等
时间	2022年4月1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年度的整体情况做了总结，并从内外销业务开展情况、公司产品战略及新品推广、渠道变革、品牌建设、未来发展布局及整体行业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>渠道改革备受关注，抖音平台发展情况及未来展望？</p> <p>公司自去年二季度开始投入资源发力抖音平台，主要品类增速较快，在抖音上销售情况、占有率也都不错。今年，公司会继续投入资源加快抖音渠道的发展，让其带动线上渠道整体增长。</p>

公司各品类及毛利率的情况？

优势品类上，公司推出远红外电饭煲等强势产品，炒锅推出无涂层炒锅；新兴品类如空气炸锅，各平台增长情况也较好。新品类如吸拖一体洗地机、集成灶等增长也较快，去年开始产品线丰富、竞争力不断提升，双十一大促表现较好。虽然原材料价格使得成本压力较大，但经过一年消化，内销毛利率能够维持在较好的水平。外销方面，去年原材料价格大幅快速上涨导致外销毛利表现欠佳，今年重新协定价格后，预期能有所改善。

新兴品类未来增长规划？

厨卫大家电品类，公司原先在集成灶品类上的产品型号少、竞争力偏弱，去年公司丰富了产品线，竞争力也快速提升。清洁电器品类，业内小家电企业都进入了清洁电器品类，再加上原本强势品牌科沃斯、石头等参与者，品类竞争会愈发激烈，公司作为后进入者和学习者希望能够不断学习和成长。

线上渠道改革有何成效？

公司自 2020 年开始进行线上渠道改革，在线上平台整合物流和供应链，通过京东、菜鸟的物流仓储负责配送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。此外，销售数据与工厂订单直接匹配使得制造更加高效；过去 1-2 年，公司提高了线上渠道能力与精准数字化营销能力，内部在供应链制造端效率也进一步提升。

公司产品的核心原材料有哪些？

炊具产品，大宗原材料中铝和不锈钢占比最高；小家电产品，内胆类产品会使用铝和不锈钢，还有塑料、电气元器件等。小家电产品生命周期在 6-12 个月，经过一年的消化，今年内销方面有压力但较去年有所缓解。

	<p>公司线上直营店占比是否会持续提升？</p> <p>线上直营店占比预计未来仍会有所提高，但直营占比不会无限增加。公司过去以线下渠道为主，受到疫情影响线下萎缩但还是会占据一定的比例；线上部分经销商、代理商转为代运营模式后会继续与公司合作发展。公司在直营渠道结构与销售上有不同的战略定位，未来占比有望继续提高。</p> <p>公司今年渠道表现预期？</p> <p>分渠道看，传统电商平稳增长，新兴电商更具活力，增长更快；线下渠道总体基数较大，增速较过去几年有所放缓，目前正在逐步恢复，未来希望能够实现同比增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月6日