

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：2022004

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、国泰君安证券樊夏俐、开源证券林文隆、首创证券陈梦、华泰证券于一丹、瑞银证券潘人怡、国金证券贺虹萍&谢丽媛、摩根士丹利凌珈瑜、国海证券孟昕、天风证券马元亨&于雪娇、长江证券邱逸竹&崔甜甜&蔡奕娴、安信证券余昆、高盛证券伊健&唐欢、招商证券史晋星&彭子豪等
时间	2022年4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	<p>董事会秘书叶继德先生首先对公司2022年第一季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><b>一季度局部地区的疫情对公司的影响？</b></p> <p>近期全国多地均出现了新冠肺炎疫情，多地对于货物运输发布了各种要求和限制，这在一定程度上对公司的货物运输带来不利影响，且由于快递受限，对线上销售也产生了一定的影响。公司各生产基地所在地未发生严重疫情，生产方面没有受</p>

到大的影响。

**公司与 SEB 的关联交易全年目标是否考虑了俄乌冲突影响？**

公司与 SEB 集团讨论外销业务时已将俄乌冲突影响考虑在内，相对谨慎的预计了 2022 年度的关联交易额。从历史销售来看，俄罗斯、乌克兰占比不高，SEB 对其全年国外市场的需求的预计较为谨慎。

**公司线上直营业务占比提升情况？**

公司线上直营业务经过一年多的发展，占比得到较快提升。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。

**公司如何在直营业务占比提升的同时保持销售费用平稳？**

直营业务占比提升后对费用率会造成一定影响，此外随着线上渠道竞争加剧，各行业线上费用率都有所上升，公司直营比例提升和抖音平台等新兴渠道拓展也会增加费用投入。未来公司将会通过持续的产品创新，不断优化线上产品结构，努力提升毛利率水平，并保持销售费用率处于相对平稳的状态。

**公司在小家电方面会在哪些新兴品类发力？**

公司长期以来专注于炊具及厨房小家电领域的产品研发和创新，近年来逐步延伸至厨房以外的家用生活类电器。

集成灶品类和清洁电器品类分别属于公司厨卫电器和环境电器业务，公司作为后进入者和学习者，在这些品类上还有很大的提升空间。公司原先在集成灶和清洁电器品类上的产品型号少、竞争力偏弱；去年公司通过产品创新丰富了产品线、

	<p>提升了品类竞争力。未来公司将持续投入资源发展集成灶和清洁电器品类，将其培养成公司业务的新增长点。</p> <p><b>炊具直营进度如何？后续规划？</b></p> <p>2021 年公司继续推进炊具官方旗舰店直营转变及天猫、京东全渠道一盘货战略，使得炊具业务线上销售全年取得较好增长。公司今年会继续推进并提升炊具业务的直营比例。</p> <p><b>公司去年营销规划与研发流程效率提升，背后的原因是什么？</b></p> <p>公司过去两年在持续推进线上渠道的调整，公司的内部组织架构和制造端流程进行了较大提升，外部供应商体系及流程方面也做了相应改变。公司未来会根据线上平台的运营业务变化不断优化内部组织架构。目前三四线市场 O2O 渠道发展也较快，渠道的需求变动就是公司调整组织结构的方向。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 5 日