

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：2022005

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	兴业证券颜晓晴&王雨晴&苏子杰、北京星石投资管理王予澈、新华基金赵强、大家资产钱怡、星泰资本贾淑靖、银河证券朱艺泓、上海涌津投资刘敬文、西部利得基金杜朋哲、百年保险资管祝景悦、泰康基金王鹏程、西部证券诸乐轩、中邮人寿保险孙婉宁、开源证券段怡帆、平安基金王修宝&刘杰、中海基金张晓冬等
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>新品类的发展情况及目标规模？</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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、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。

行业压力较大，公司的表现优于行业整体的原因所在？

公司能取得优于行业整体的发展主要得益于这两年持续进行的线上渠道变革转型。公司作为后进入者，一直在不断摸索和学习同行优秀经验中发展，也取得了较好的成绩。此外，公司在天猫平台持续优化店铺矩阵；在京东持续增加店铺数量；在抖音等新兴平台持续加大投入，通过这些措施持续带动公司线上业务快速发展。

疫情是否影响公司生产端？

2022年3月下旬开始，局部地区的封控对线上销售产生一定影响；但对公司的生产制造影响不大。疫情对公司部分零部件供应商有些许影响。

公司过去的资产周转率相比竞争对手高，主要原因？

公司多年来一直坚持品质与创新的根本战略，各生产基地根据销售的增长做相应的建设投入发展。公司一方面通过与控股股东 SEB 集团的合作，生产效率的提升持续提高了公司的工业竞争力；另一方面，公司在长尾品类上通过与国内的供应商协同制造，也在一定程度上提高公司的资产周转效率。

公司抖音渠道发展情况？

公司自 2021 年开始运营抖音平台，经过近一年的发展，公司在抖音平台上的销售收入快速增长，各主要品类市场占有率远远领先于行业竞争对手。未来公司会继续投入资源加快抖音渠道的发展，使其带动线上渠道整体增长。

	<p>WMF 的规划？线上线下发展情况？</p> <p>公司引入 WMF 品牌已有 3 年多时间，经过几年的整合，运营能力和效率均得到有效提升；使得公司实现在厨房领域中高端品牌全覆盖。WMF 品牌原先线上业务占比较小，近两年也得到较快提升，未来公司将在保持线下渠道竞争优势的同时大力拓展线上渠道。</p> <p>洗地机、集成灶等新品类的优先级？</p> <p>洗地机和集成灶都是公司的新兴战略品类。由于业务板块的发展阶段有所不同，厨卫电器比环境家居电器的规模要大、具备更强的竞争力。公司在清洁类电器方面是后进入者，去年才推出洗地机这一类型的产品，未来将会丰富产品线，继续提升其竞争力。对公司而言，发展这些新兴品类没有优先级之分，未来会根据行业发展状况来决定。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 5 月 5 日