

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：2022008

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券蔡雯娟&樊夏俐、易方达基金方鑫宸、东方基金陈诚、国盛证券资管陈哲儒、兴业基金赵昕蒙、国信证券杨凡、摩根士丹利华鑫基金隋思誉、中意资管臧怡、兴银理财胡轶韬、融通基金姚一鸣、国泰君安证券资管范杨、圆信永丰基金陈臣、苏州君榕资管汪质彬、国投瑞银基金陈晓芬、兴银基金乔华国等
时间	2022年9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 证券事务专员：张珂
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 年上半年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>外销下半年的情况是否会有所改善？</b></p> <p>公司主要外贸客户为了更好地应对国际上不稳定的政治及经济局势，上半年在积极管理控制当地渠道存货水平。面对当前复杂的国际形势和低迷的消费需求，公司下半年的</p>

外贸业务仍然面临一定的压力和挑战，希望在传统销售旺季能有所改善。

#### **今年外销毛利率情况及后续展望？**

去年外销毛利率主要受到大宗原材料价格大幅快速上涨的负面影响。今年大宗原材料价格有下行趋势，此外公司年初也与 SEB 集团重新制定关联交易定价，今年全年的外销毛利率将有所改善。

#### **上半年内销毛利率表现较好的原因？**

今年上半年内销毛利率的提升主要受两方面因素影响。首先是渠道，我们积极进行线上渠道转型，持续推进一盘货、直营模式；其次是销售结构，我们通过提升高附加值产品的占比，不断优化产品结构；这两方面的因素均对毛利率的增长有帮助。

#### **新品类的销售规模展望？**

公司的清洁电器品类（代表产品如洗地机）、厨卫电器品类（新产品如集成灶）等属于市场的后进入者，我们也在积极推进上述新品类的开发与创新。一直以来，苏泊尔以产品的功能特性与优异的品质在市场上出彩。上述两个新兴业务的市场增速较快，希望公司能在未来占据一定的市场规模。

#### **线上渠道目前的开展情况？**

公司这两年来持续在进行渠道转型工作，目前线上渠道的主要销量集中于天猫和京东两个传统电商平台。此外，拼多多和抖音等新兴渠道的增长迅猛，虽然在销量上占比尚小，但预计未来能为公司带来一定增量。

	<p><b>新兴渠道如抖音的费用率和利润率如何？</b></p> <p>公司从去年年初开始布局抖音平台，前期投流和达人直播的投入较大，经过一年多的培育公司自播比例现已得到较大提升，抖音平台也逐步实现盈利。未来我们也会持续对抖音等新兴渠道进行投入，培育更多的店铺和账号。</p> <p><b>O2O 渠道目前市场覆盖情况如何？</b></p> <p>目前，我们在京东专卖店、苏宁零售云、天猫优品等主要 O2O 渠道均有覆盖。整体而言，我们的 O2O 渠道转型战略方向明确，未来还会持续投入资源，提高进店率，以期带动线下渠道的增长。</p> <p><b>公司空气炸锅品类销售情况？</b></p> <p>上半年，空气炸锅市场整体取得了爆发式增长，公司空气炸锅品类也取得了非常不错的销售收入增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 2 日