

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：2022009

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	长江证券管泉森&崔甜甜、Pinpoint Asset 张凤涛、中邮证券刘意纯、鼎天资产管理刘岚、UOB 投资韩冬伟、先锋基金马晓菲、深圳固禾私募基金孙明芳、巨杉资产李晓真、方正富邦基金刘畅、上海若川资管龚海刚、汇添富基金李超&周晗、大朴资产姚永华、东兴基金高坤、天弘基金贺佳琳、农银汇理姜斌宇、华宝基金齐震、长城财富资管孟晓林、上海宽远资管梁力、淡水泉投资杨焯、理成资产郭军等
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>外销下半年的情况是否会有所改善？</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。</p>

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。

在渠道改革方面，炊具与小家电有哪些差异？

由于炊具和小家电业务线上业务占比有所差异，炊具与小家电的渠道改革进度也会有一定差异。公司于 2020 年率先进行了小家电的渠道改革。从去年开始，我们也开始逐步推进炊具的渠道改革。未来，我们希望能够通过借鉴小家电渠道改革的经验，结合公司现有的资源，实现炊具销售渠道的成功转型。

当前炊具市场竞争加剧，怎么看未来的竞争？

在炊具方面，我们拥有非常明显的市场优势。尤其是在线下渠道，我们的市场份额占比较高。同时，我们的炊具业务凭借着丰富的产品品类、扎实的产品研发与创新能力，一直以来保持着较强的市场竞争力，公司也将持续重视炊具产品品类的拓展与核心竞争力的巩固。

高端品牌的后续运营策略？

今年 8 月我们新推出 Tefal 品牌，希望能够通过基于 Tefal 品牌的品牌基础和成熟的产品线，结合我们在市场上现有的渠道资源，更好地在国内市场运营 Tefal 品牌，在国内高端品牌市场占据一席之地。未来，我们也希望能够通过 WMF 品牌、Tefal 品牌与苏泊尔品牌共同打造品牌组合更好地参与市场竞争。

抖音渠道战略与中长期盈利能力如何？

抖音渠道的运营规则与传统电商有所区别。经过前期的

	<p>探索与经验积累，目前我们在抖音渠道上已逐步实现盈利。未来，我们也将持续运营抖音渠道并合理投入资源，以期为公司带来一定增量。</p> <p>新品类的扩张市场反馈如何？</p> <p>目前我们主要有四大业务板块，包括炊具、小家电、厨卫大电以及环境家居电器。其中，在炊具与小家电，我们先后推出了一些优势品类，如无涂层炒锅、远红外电饭煲等；此外我们也会选择性地进入一些长尾品类，在以上品类中，市场反响都比较好。在厨卫大电与环境家居电器方面，我们作为后进入市场者，正在不断地学习，持续提升自身产品的竞争力。</p> <p>公司新发布的股权激励计划，对不同的事业部是否有不同的考核要求？</p> <p>2022 年限制性股票激励计划（草案）考核分三个层面，分别为公司层面、业务单元层面以及个人层面。其中，在业务单元层面，针对不同的业务单元，如成熟的业务单元与新兴的业务单元，其考核指标有所不同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 2 日