

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：2023001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	中金公司何伟&韦一飞&魏儒镒&张沁仪、博时基金高翼凡、易方达基金方鑫宸、摩根资产胡昀昀、贝莱德基金胡楠、景林资产王喻、聚鸣投资王宇俊、China Alpha Fund 徐雯云、才华资本贾巍、Library Group 徐胜佳、阳光资管张玮莹、宽远资产吴相贤、敦和资产韩立强、九盛投资林琛、红土创新基金张洋、浙江旌安投资张艺矾、Dymon Asia 林佳宁、永安国富资产管理郑希涛、六禾投资石嘉婧、玄元投资贺佳瑶、神农投资赵晚嘉、安和投资王珏、招商资管蔡靖、杭银理财徐廷玮、国信资管尹昇、安信资管王啥畅
时间	2023年2月6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	董事会秘书叶继德先生首先对公司 2022 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。 主要问题具体如下： 如何看待公司未来在行业中的竞争格局？

在后疫情时代，苏泊尔持续在线上渠道发力，目前在线上渠道已占据了较有优势的市场份额。其中，小家电的线上渠道改革包括直营与一盘货等措施均进展顺利，炊具方面也在持续积极推进。未来在产品品类创新方面，公司也将持续推进。公司将在保持现有优势品类竞争力的同时，在更多细分品类中挖掘潜在市场空间。

未来公司内外销市场发展？

外销方面，未来主要取决于公司主要外贸客户去库存情况及其所在地区的市场恢复情况，在经历 2022 年的去库存和市场低谷后希望 2023 年能有一定程度的复苏。内销方面，公司希望在目前较大基数的基础上继续保持较为稳定的增长。另外，公司也将在如空气炸锅、清洁电器、半自动咖啡器等新品类方面持续发力创新，为市场竞争注入新动力。

内销利润率的提升是否可持续？

公司内销利润率主要得益于线上直营与一盘货模式的渠道转型及产品结构的改善，使毛利率得到有效提升，未来希望继续通过渠道升级和产品结构改善使公司利润率保持一个持续的增长态势。

公司未来在长尾品类方面的战略规划？

公司在长尾品类方面战略规划清晰，主要以该品类的市场规模及其未来发展潜力有选择性的进入，同时注重产品功能特性的创新，解决客户的痛点，使得产品品类能有持续的生命力。例如，公司推出带有空气炸功能的电烤箱等。

公司在 2023 年有哪些新品计划？

公司始终以产品创新与研发作为发展核心，公司会在现有品类基础上，持续进行产品创新与推广。例如，公司推出的远红外电饭煲与无涂层炒锅，都是在现有品类的基础上进

	<p>行进一步创新的优秀案例。同时，公司也将持续推动新兴业务如厨卫电器、清洁电器品类方面的发展，丰富现有的产品品类，期望新的品类和业务能为公司销售带来一定增量。</p> <p>2023 年，公司线上渠道发展与资源投入计划？</p> <p>目前，公司线上规模持续保持增长，公司在 2023 年将投入资源保证其增长。目前增速较快的线上平台是抖音及拼多多。其中，公司前期坚持抖音平台的投入发展，相应品类的销售额和市场份额都处于行业领先地位，希望 2023 年公司在抖音等新兴平台能继续保持良好的发展态势。</p> <p>公司清洁电器品类发展的战略规划？</p> <p>环境家居品类是公司产品与品牌走出厨房的一个非常重要的业务品类。在清洁电器方面，公司作为后进入市场者，正在不断学习与进步、积累经验。随着时间推进，公司将持续投入资源，以期实现良好增长。</p> <p>公司会继续回购吗？</p> <p>公司 2022 年推出的股份回购计划仍在持续进行中。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 7 日