

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：2023004

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	中金公司何伟&魏儒镒&胡轶韬&项洪波&褚君&张沁仪&汤亚玮、中泰证券姚玮、Schroder Investment Sarah Liu、喜马拉雅资本 Zhigang Jiang、华泰资产管理张燕、宽远资产吴相贤、国信证券王兆康&陈伟奇&邹会阳、永赢基金王昕妍、财通基金彭朝阳、天弘基金王一川、上银基金黄璜&卢扬&蒋纯文&林竹、华夏理财杨文文、博道基金钱程、古木投资苏鑫、昊泽致远投资管理班达、云君资产管理赵娜等。 兴业证券颜晓晴&苏子杰&王雨晴、上海磐厚投资管理张云、新华基金姚海明、浦银安盛基金王爽、广银理财郑少轩、华西证券李琳、招商基金杨振雄、橡果资产管理魏鑫、中融基金范鹏程&甘传琦、中信资本黄埧锐、JP Morgan Asset Management 胡昀昀、富国基金于渤、光大证券肖意生&苏晓珺、懿德财富李聪&鲍志铖&臧海亮、安信基金付鸣、兴银理财王毅成、鹏华基金高亦博等。
时间	2023年3月31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

首先，董事会秘书叶继德先生从公司 2022 年度整体业绩情况、市场规模、产品与组织创新、渠道变革、消费者运营、ESG 工作等方面进行了回顾与总结，并对公司利润分配、股份回购方案以及限制性股票激励计划等投资者关注度较高的问题进行了解读，最后与投资者进行了更深入的问答交流。

主要问题具体如下：

公司抖音渠道的盈利情况？

公司在抖音平台布局较早，目前在抖音平台的市场占有率与相应品类的销售额在行业中均保持领先地位。未来，公司会持续对抖音平台等新兴渠道进行投入，希望能继续保持良好的发展态势。

公司洗地机品类的发展情况？

在如洗地机等清洁电器业务方面，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，希望继续通过产品创新丰富产品品类，提升品类竞争力，以期获得一定的市场份额。

公司 DTC 直营渠道的发展情况？

公司直营模式主要通过官方旗舰店进行，实现线上平台资源的有效调配。但是公司的重心仍然会聚焦在产品研发、制造和品牌运营等方面，营销方面更多希望通过代理商、代运营商来开展，以形成专业、高效且可持续的增长模式。

公司集成灶品类的发展情况？

公司在集成灶品类属于市场的后进入者，目前正在不断地学习、打磨产品，通过技术创新提高产品竞争力。同时，通过现有的渠道与资源优势，未来期望该品类销量能继续获

	<p>得一定的增长。</p> <p>2023 年线下市场逐步复苏，公司对线下渠道有何规划，费用？</p> <p>线下渠道方面，公司近两年在三四级市场 O2O 渠道取得了较好的表现，未来公司会持续推动 O2O 渠道的发展，提升下沉市场的渗透率。同时，随着大环境的逐渐向好，公司希望一二级市场现代渠道也能随之改善。</p> <p>公司 2023 年内销展望？</p> <p>目前公司内销线上渠道仍然保持增长态势，尤其是在抖音、拼多多等新兴渠道，增长势头明显。同时，线下渠道通过京东专卖店等 O2O 渠道转型，也取得了良好的改善。2023 年，公司将持续推进线上渠道改革，不断提升内销的整体竞争力与市场占有率。</p> <p>公司 2023 年外销预计情况如何？</p> <p>外销方面，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。</p> <p>公司与 SEB 集团的 2023 年关联交易金额较 2022 年预计增长 8%，具体内容请参见公司于 2023 年 1 月 4 日披露的《2023 年度日常关联交易预计公告》(公告编号: 2023-003)。</p>
附件清单 (如有)	电话会议参会者名单
日期	2023 年 4 月 3 日