

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：2023006

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	广发证券袁雨辰&曾婵&赵靓&符超然、摩根士丹利凌珈瑜&梁伟忠、九泰基金杜京果、兴业基金高圣、创金合信基金陆迪&李江、国华兴益保险资产管理李灿&韩冬伟、南方基金曹帆、东吴基金赵政、新华基金赵强&姚海明、平安基金王修宝、东方基金郭晓慧、金鹰基金姜斌宇等。 招商证券史晋星&彭子豪&闫哲坤、谦心投资管理柴志华、太平资产管理赵洋、冠孚投资管理邹佳、重阳投资管理陈心、贝莱德投资管理唐华、橡果资产管理魏鑫、中天汇富基金管理许高飞、凯恩资本管理李强、海森堡资本管理张雪川、平安银行刘颖飞、益理资产管理陈晨&陈加栋等。
时间	2023年4月3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，证券事务代表方琳女士从公司 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，董事会秘书叶继德先生与投资

者进行了更深入的问答交流。

主要问题具体如下：

公司渠道转型进展情况如何？

公司线下渠道通过 O2O 渠道转型，目前在三四级市场取得较好增长，在京东专卖店、天猫优品等主要 O2O 渠道均有较高覆盖及较好的动销。未来，公司将持续在 O2O 渠道投入资源发展，以期带动线下渠道的整体增长。

同时，公司持续深入线上渠道改革，直营、一盘货等模式有效地推动了高附加值产品的销量增长，公司在渠道与产品结构方面的持续优化对线上毛利率的提升有较大帮助。

2023 年新兴品类计划？

公司始终以产品创新与研发作为发展核心，在传统优势品类与新兴品类方面都会持续发力进行创新。传统优势品类如远红外电饭煲与无涂层炒锅等，都是在现有品类的基础上进行进一步创新的优秀案例。同时，公司将持续推动新兴业务如厨卫电器、清洁电器品类的发展，以期能为公司销售带来一定增量。

洗碗机、洗地机等新品类的发展情况与未来定位？

在洗碗机、洗地机等新品类方面，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，同时借助现有渠道优势，提升品类竞争力，获得一定的销量和市场份额。

成立消费者运营中心对公司的影响？

私域流量的价值对于公司而言十分重要。目前，公司拥有大量的会员消费者，消费者运营部通过数字化技术持续提升用户运营能力以增加用户粘性、提升消费者的品牌忠诚

	<p>度，有效降低营销成本、提升运营效率。</p> <p>直营模式下如何保持销售费用平稳？</p> <p>直营业务占比的提升会对费用率造成一定影响，随着线上渠道的发展，各行业线上费用率预计有上升趋势。未来公司将加强私域流量运营，提升线上营销效率，保持销售费用率处于相对平稳的状态。</p> <p>抖音平台的发展情况与前景？</p> <p>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。未来，公司也会持续对抖音平台等新兴渠道进行投入，希望在新兴渠道能继续保持良好的发展态势。</p> <p>公司 2023 年内外销情况展望？</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，有一定的改善。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>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。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 4 日