

证券代码：002959

证券简称：小熊电器

小熊电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）_____
参与单位名 称及人员	公司投资者
时间	2023 年 5 月 8 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
接待人员 姓名	董事长、总经理李一峰先生 独立董事杨斌先生 副总经理、董事会秘书刘奎先生 保荐代表人文斌先生
投资者关系 活动主要内 容介绍	问：2023 一季报中，支付其他与投资活动有关的现金：5.09 亿元，是什么项目呢？ 答：2023 年一季报中支付其他与投资活动有关的现金 5.09 亿元是购买理财产品的支出。 问：请问海外销售进度如何？季度同比如何？ 答：公司 2023 年一季度海外业务经营情况有所恢复，因公司海外业务基数较低，同比实现较大幅度增长。

	问：目前同行业都在享受，嵌入式软件即征即退政策，请问贵公司如何考虑？ 答：公司近两年才涉及软件板块相关业务，嵌入式软件即征即退政策公司密切关注并积极推进中。 问：公司的原材料采购价格波动情况如何？ 答：原材料价格去年下半年以来相比同期有所下降，由于原材料价格对成本的影响有所滞后，因此 2022 年四季度和 2023 年一季度公司原材料成本相对较低。 问：请问小熊电器介入人工智能了吗，对后续人工智能方向有何发展？ 答：公司作为年轻人喜欢的“创意小家电+互联网”企业，在高度关注人工智能的发展，也在积极学习人工智能的应用，来支持公司的日常经营。 问：公司的内销外销比例如何？ 答：公司 2022 年度营业收入 41.18 亿元，其中内销占比 95.64%，外销占比 4.36%。 问：公司的创新能力从哪些方面可以体现？ 答：公司是以创新者的角色切入小家电行业，公司的创新能力体现在很多方面，有品类上的创新，有产品的创新，有设计的创新，还有工艺、制造流程和商业模式上的创新。公司过去进行了多维度的创新，从而支撑了公司过去的健康成长。创新已经成为小熊电器不变的基因。 问：请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目
--	--

	有哪些？ 答：公司 2022 年度研发投入为 137,369,574.16 元，同比增长 5.76%。主要研发项目有可拆刀破壁机项目、360 度顶部可视带搅拌免翻面抽屉式气炸锅产品研发项目、超声清洗机项目等，具体详见公司 2022 年年度报告。 问：请问贵公司未来有什么样的企业愿景？ 答：公司秉承“创意让生活更美好”的核心价值观，坚持“品质为基础、服务为保证、创新为动力”的经营理念，凭借创新的产品研发设计、优质的产品品质和良好的产品体验，以及优秀的品牌建设和完善的营销网络，持续向消费者推出创新多元、精致时尚、小巧智能的小家电产品，让用户轻松拥有品质生活，让小熊成为年轻人喜欢的品牌，致力于成为国内外杰出的“创意小家电+互联网”企业。 问：请问 2023 年科研投入计划占营收的多少呢？今年国内和海外的专利布局规划是怎样？ 答：公司近年来持续加大研发投入，随着收入规模的扩大，整体研发费用率保持稳定。公司会根据产品研发的需要来进行专利布局。 问：公司 2022 年营业收入及净利润情况如何？ 答：公司 2022 年度营业收入 41.18 亿元，归属上市公司股东的净利润为 3.86 亿元，同比增长 36.31%。 问：请问公司有哪些举措来防范企业内控风险？ 答：公司根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求，对公司的内部控制体系进行完善，建立了一套与企业发展相适应的内部控制体系，通过明确控制目标、完善内部控制环境、提高人员素质等措施，不断完善公司内控体系，让公司的
--	--

	内控体系得到有效执行，并加强内部和外部监督来防范企业内控风险，维护公司及股东利益。 问：感觉贵公司就是小家电领域的爱迪生，有源源不断的发明创造，总是带给我们惊喜！请问贵公司计划进军大家电和机器人领域吗？ 答：感谢您对公司的认可和支持，公司对大家电和扫地机器人等产品保持关注。 问：请问贵公司购买理财产品的最终去向？是否保本？ 答：公司谨慎考虑现金管理风险，基本购买风险较低的固定收益类银行理财产品。 问：我看了一下各个平台的小家电销售情况，小熊只在抖音上有较大优势，京东、淘宝、小红书还是不见起色。接下来是否有较大的品牌宣传动作，毕竟定位年轻人和潮流的生活场景还是非常好的，尤其做的“大地食装秀”广告，非常好，但是感觉力度不够，并没有形成口口相传的品牌热度，希望可以趁热打铁，精心设计一下网络热点事件，让小熊品牌能爆一下。 答：抖音渠道经过近两年的摸索和资源的持续投入，目前有不错的表现。京东和淘宝等传统电商平台的销售表现也优于行业。非常感谢您对公司经营及品牌发展的建议。 问：请问火灾诉讼的进度情况如何？ 答：目前该案件仍处于立案受理阶段，尚未开庭。公司将密切关注案件后续进展，并按照相关规定履行信息披露义务。 问：请问公司备货周期大约多长，原材料价格对成本影响滞后
--	---

	时间大约多长？ 答：公司一般针对周期长的材料进行备货，周期短的物料一般按计划需求进料。较最新市场价格，原材料价格对成本的影响有所滞后，不同原材料周期略有出入。 问：请问公司今后会否涉及像扫地机器人等智能化的产品？ 答：公司现在切入小家电全品类，尤其是核心品类，品类方向比较清晰，对扫地机器人等智能化产品也会保持关注。 问：请问贵公司将来会否考虑适合中老年人的小家电产品？谢谢！ 答：公司目前已有不少产品适合中老年人使用，未来也会继续关注各类人群的需求，更好地满足市场需要。 问：贵公司一季度的毛利率和净利率创历史新高，请问今后的持续性如何？公司如何看待目前较高的毛利率？过去两年，公司的精品战略是否对提升毛利率有较大的帮助？ 答：2023 年一季度毛利率和净利率提升比较明显，主要原因有：（1）原材料对成本的影响有所滞后，去年底原材料价格处于相对低位，体现在今年一季度原材料成本相对较低；（2）公司实施产品精品化战略，进行产品结构调整，低毛利率产品销售比例降低，高毛利率产品占比提升；（3）销售渠道自营比例提升。其中原材料价格对毛利率的影响会随着原材料价格涨跌而波动，销售渠道结构目前已阶段性趋于稳定，公司产品结构调整仍将持续。 问：看到了小熊精品化的品牌定位，意味着客单价会提高一些，这也是一季度效益好的原因，但是翻看各大平台，包括京东、淘宝、同品类产品，比如蒸蛋器，单价相比头部的 2 家小家电品牌还是低，
--	---

	这是什么原因呢？越是低价越会给人低端品牌的印象，一旦印象形成，就很难改了（参考小米做高端手机做不起来）。希望能加大宣传“年轻人”“潮流生活场景”“精品”等品牌调性，扩大品牌影响力 答：小家电行业需求是多元和多层次的，公司目前实施产品精品化战略，一方面做大做强传统品类，另一方面坚持发展新兴品类，部分品类推出不同价格段的产品来满足市场需求。非常感谢您的建议！ 问：请问公司库存周转率低于同行，主要原因是代经销商发货吗？ 答：公司结合自身财务及经营情况综合考虑备货，存货中发出商品和库存商品占比较大，是影响存货周转率的主要因素。 问：我注意到贵公司 2022 年度的销售额增量主要是线下，而线下的毛利率一般要低于线上，这样，是不是会多少影响贵公司今后的整体毛利率？另外，贵公司未来两三年收入的增量，是不是大头在线下？再有，海外的销量有所下降，公司如何看待？谢谢。 答：公司 2022 年线下销售收入取得了较大的增长，但线下销售增量占公司整体销售收入比例较小，目前对毛利率影响有限。影响公司毛利率的因素有原材料价格、产品结构调整、渠道自营比例等，公司会努力保持毛利率稳定。2023 年一季度公司海外业务经营情况同比已有增长。 问：请问贵公司未来有否考虑用手机 APP 替代家电的遥控器？谢谢！ 答：公司未来会结合家电产品的发展趋势及产品实际需求来考虑，努力为用户带来增值体验。
--	---

	问：作为投资者也是消费者，想了解一下，淘宝上也有销售小浣熊这个品牌的电器，请问这个是小熊的子品牌么？ 答：小浣熊不属于小熊电器的子品牌，请消费者仔细甄别，以免上当受骗。如需购买小熊品牌产品，请到小熊电器官方旗舰店或授权店铺选购。 问：请问公司精品化战略精简流量入口型 SKU，面对电商平台价格战是否会处于被动位置？谢谢。 答：线上渠道流量规则在发生变化，公司努力调整经营战略，实施产品精品化，精简 SKU，进行品牌升级，积极应对流量规则的变化，目前取得了积极的成效。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 8 日