

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：2023011

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	中金公司韦一飞&张沁仪&张瑾瑜，华宝基金邢瀚文，富国基金樊博文，中信证券黄舒文，南方基金车育文，宝盈基金吕功绩，中金资管王凯，海富通基金赵晨凯，旭松投资董非，Mindhand Capital 何峰，HSZ Group 杨毅，华宸未来基金薛婷，永安国富资产管理郑希涛，东吴基金赵政，上海彬元资本张帆。 长江证券管泉森&崔甜甜，上海证券自营刘宁，安信证券自营苏雅蕙，国都证券郝卓凡，华泰证券李艳光，兴业基金管理赵昕蒙，上海长见投资管理范永玺。
时间	2023年5月18日 2023年5月19日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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对公司2022年度以及2023年第一季度的整体业绩情况做了总结，同时介绍了公司产品与组织创新、线上渠道转型及新兴平台发展、消费者运营、ESG工作等情况，并对公司利润分配、股份回购计划以及股权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：

公司抖音渠道的发展情况？

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，从而实现线上业务的持续增长。

今年公司内销预计情况如何？

公司整体内销业务一季度略有下降，主要是由于公司所处行业在当前宏观经济环境中并非直接受益行业，今年以来面临一定压力。随着国家经济及百姓生活次序的有序恢复和消费者消费意愿的逐步提升，公司内销业务将有望得到改善。今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。线下渠道公司会继续发展京东专卖店、天猫优品等 O2O 渠道，以期带动整体线下渠道的改善。

公司清洁电器品类发展情况？

在清洁电器品类方面，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。

公司新品类比如咖啡机的市场表现如何？

近年来，咖啡机品类市场规模增长迅速。公司在咖啡机品类作为后进入市场者，正在不断学习与进步、积累经验，目前已推出半自动咖啡机、Mini 意式咖啡机等产品。未来，公司将持续投入资源，打磨并提升产品品质，以期获得一定的销售 and 市场份额。

公司今年二季度外销预计情况？

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，由于去年一季度外销基数较高，公司对主要外贸客户一季度的销售较去年同期有一定下滑，但环比有改善趋势。

公司与 SEB 集团的 2023 年关联交易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）。

公司 O2O 渠道发展情况如何？

公司 O2O 渠道在三四级市场取得较好增长，目前公司在京东专卖店、苏宁零售云、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。

公司 2022 年度高比例分红的考量？

公司在前期积累了较高的未分配利润，结合公司自身的资金使用安排，为更好地回报股东，公司实施了高比例的现金分红，该利润分配方案有利于与广大投资者分享公司发展的经营成果且不会造成公司流动资金短缺等其他不良影响。

今年大宗原材料价格下降，是否对公司利润端有贡献？

由于原材料价格传导具有时间差，因此原材料价格的下降对毛利率和制造成本方面的贡献需要一定时间才能传导到具体的产品上。

公司对于今年线上费用率的展望？

随着线上渠道竞争加剧，各行业线上费用率预计有上升趋势。未来，公司将在努力提升毛利率水平的基础上保持销售费用率处于相对平稳的状态，且公司已经通过各种方式提升营销效率。

	<p>今年公司的新品策略？</p> <p>公司始终以产品创新与研发作为核心战略，在传统优势品类与新兴品类方面都会持续发力进行创新。同时，公司也将持续推动新兴业务如厨卫电器、清洁电器品类的发展，以期能为公司销售带来新的增长点。在单品方面，传统优势品类里远红外电饭煲和无涂层不粘炒锅都有很好的创新点；此外，公司也会选择一些成长性好并有一定增长空间的长尾品类进入，希望能持续获得新的增长动能。</p> <p>空气炸锅今年增长趋势预计如何？</p> <p>每一个品类都有相应的生命周期，空气炸锅品类在经历快速增长期后需求有所回落，属于正常情况。未来，公司将会坚持通过技术革新、产品迭代以保持该品类的市场竞争力。</p> <p>公司未来会持续提升线上直营比例吗？</p> <p>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。</p> <p>公司对于今年 618 大促有哪些规划与预期？</p> <p>618 是传统的销售大促，近年来各个重要大促不再是集中在一天销售而是分布一个时间段内，因此公司会根据大促各时间节点合理分配营销资源。在国内消费压力较大的市场环境下，公司现在也更注重投入产出比，着力提升营销效率。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 22 日