

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：2023012

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 <u>（电话会议）</u>
参与单位名称及人员姓名	中金公司何伟&韦一飞&张沁仪&卢璐&魏儒镒、浙商基金管理邓怡&刘新正、永赢基金胡亚新、FIRST STATE INVESTMENTS 陈凯、瑞士信贷宋婷、汇添富基金管理陈潇扬、路博迈基金管理吴瑾、招商证券史晋星、Fullerton Fund Management Liu Hong、东方阿尔法基金管理程子晴、华泰证券李裕恬、大家资产管理钱怡&黄建平、Schroder Investment Management 李文杰&Sarah Liu&Louisa Lo、POINT72 Yifei Wang&Lydia Lyu&Daisy Lu、Jefferies Boya Zhen&John Chou、嘉实基金管理刘爽&谭丽、南方基金管理李想、宽远资产吴相贤、易方达基金管理方鑫宸、万家基金管理李黎亚等。 申万宏源刘正&张立平、富达基金管理朱星宸、巨杉资产李晓真、宁泉资产陈冠群、国泰君安证券蔡雯娟&李汉颖、上银基金管理黄璜、杭银理财徐廷玮、华泰资产管理张燕、东方基金管理房建威&郭晓慧、西部利得基金管理温震宇、大朴资产姚永华、长信基金管理李宇、富荣基金管理郎骋成、Overlook Investment Jason Lin、景林资产王喻、浙商证券文焯、中泰证券姚玮、国金证券张敏敏&鲍秋宇、华西证券李琳&周熠等。
时间	2023年8月1日
地点	公司会议室

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：叶继德 证券事务代表：方琳 证券事务专员：张珂</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>首先，董事会秘书叶继德先生和证券事务代表方琳女士从公司上半年内外销表现、“6.18 大促”、上半年市场份额表现、产品创新和新产品推广及渠道战略等方面对公司 2023 年上半年的整体情况做了简要介绍，最后与投资者进行了深入的问答交流。</p> <p>主要问题具体如下：</p> <p>公司上半年经营情况？二季度内外销同比增速均转正，主要原因？</p> <p>公司上半年实现营业收入 99.83 亿元，同比小幅下滑 3.31%；公司二季度内外销业务相较一季度已有大幅改善，内销整体增长 6.24%，外销整体增长 7.26%。内销业务的改善主要得益于二季度以来消费者消费信心的逐步恢复及兴趣电商的快速增长，及公司在 618 大促中取得不错的销售成绩；外销业务得益于主要外销客户库存的消化，二季度以来对公司的订单逐步增加。</p> <p>公司线上渠道各平台发展情况如何？特别是新兴平台如抖音等情况？</p> <p>公司整体线上渠道保持良好的发展态势，传统电商平台天猫、京东保持稳定，贡献主要销量；抖音、拼多多等新兴渠道增速较快、表现优异。未来线上渠道仍将是公司主要增长动能所在。公司在抖音平台厨房炊具和小家电品类的市场占有率与销售额在行业中均保持领先地位。</p> <p>公司线下渠道发展情况？</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，目前公司在京东专卖店、天猫优品等主要</p>

O2O 渠道均有较高覆盖及较好的动销。随着国家出台的一系列促进消费的措施，一二级市场现代渠道销售有望得到进一步改善。

公司今年上半年有哪些表现比较亮眼的品类？

今年，公司在传统优势品类与长尾品类方面均持续进行产品创新与推广，如传统优势品类中的远红外电饭煲、无涂层炒锅以及长尾品类中的半自动咖啡机、双滚轮洗地机等，均得到了良好的市场反映。未来，公司将持续洞察消费者需求、进行产品迭代，在刚需品类上将持续保持较好的竞争力及较高的市场份额；同时不断培育、研发新品类，以保持可持续的发展态势。

公司未来会延续 2022 年度高比例分红吗？

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，公司在 2022 年度实施了高比例的现金分红，但未来每年分红情况还需视当年现金及使用情况决定。

公司线上一盘货模式的情况？

公司在炊具与小家电业务的线上渠道改革中推行的一盘货模式实现了对线上平台资源的有效调配，并有效地推动了高附加值产品的销量增长，帮助公司实现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。

公司对于进入新品类的考量？

对于新品类的选择，公司会综合考量整个市场的容量和空间，有选择地进入具备可持续发展前景的品类。

公司目前已推出咖啡机、踢脚线取暖器、空气循环扇等新品类，这些品类具备一定的市场规模且未来能进一步进行功能及技术的迭代和更新。公司会通过社交平台如小红书、

	<p>b 站等对新品类进行营销和推广。</p> <p>二季度内销增长主要来自哪些品类的贡献？</p> <p>上半年刚需性品类比如电饭煲、电压力锅、电水壶、电蒸锅等传统优势品类的增长相对不错；在整体消费低迷的背景下，长尾品类中相对低价产品更受到消费者青睐。新兴品类如洗地机、集成灶等取得相对不错的增长。</p> <p>公司今年外销情况展望以及下半年的增长趋势？</p> <p>外销方面，一季度受到全球经济及欧美市场需求低迷的影响，公司主要外销客户对公司的订单数量有一定下滑。二季度以来，主要外销客户的库存逐步得到消化，对公司的订单数量逐步增加，二季度外销实现同比增长。下半年是欧美市场传统销售旺季，希望外销能得到进一步改善。</p> <p>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）。</p>
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2023 年 8 月 2 日