

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：2023013

<b>投资者关系活动类别</b>	<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>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	高盛伊健&李卉晴、Eastspring Investments (Singapore) Ltd Nathan Yu、FIL - Hong Kong Eric Zhu、MFS Investment Management Yingxin Chen、Mighty Divine Investment Management Allen Liu、PICC Asset Management Benjamin Zhang、Point72 Asset Management Mingyuan Ding。 花旗 Vincent Yang、UBS AM (US) Raymond Wong、Amundi Pioneer (Asia) Karen Zhang、Fullerton Fund Management Kristen Lee&Yuxuan Wang、Pictet & Cie PB Geneva Hui Min Ng、Taikang Insurance Kieron Poon、Nomura Asset Management Megan Chung、Sumitomo Mitsui DS AM CO Joseph Ho、Oaktree Capital Management Sung Hoon Jung、AL Capital Evangeline Luo、DWS/Deutsche AM Germany Alan Lau、FIRST PLUS ASSET MANAGEMENT PT Jiang Zhang、FountainCap Res & Inv (HK) Alec Jin、Hauck Aufhauser Lampe Xin Lu、Matthews International Capital Management Sherwood Zhang、Millennium Capital Management Krissie Xing、Point72 Asset Management Claire Yu、Southeastern Asset Management Leonard Lim、Mighty Divine IM Ltd Allen Liu、Soros Fund Management Thomas Ting。
<b>时间</b>	2023年8月1日

地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：叶继德</p> <p>证券事务代表：方琳</p> <p>证券事务专员：张珂</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，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情况。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。</p> <p>主要问题具体如下：</p> <p><b>上半年新品贡献程度及下半年新品策略？</b></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。</p> <p><b>公司二季度内销增速环比改善并转正，主要原因？</b></p> <p>一季度受到整体经济环境以及消费者消费意愿下降的影响而略有下降。二季度，随着消费者消费信心的逐步恢复及 618 等消费大促的贡献，内销整体同比增长 6.24%。在内销线上渠道方面，公司得益于兴趣电商的流量优势在抖音、拼多多及快手平台取得了快速增长。</p> <p><b>如何看待当前小家电行业的竞争情况？</b></p> <p>小家电行业过去两年发展迅速，目前公司小家电业务在线上、线下渠道均已占据了相对领先的市场份额。公司未来</p>

将持续推进小家电产品品类的创新，在保持现有优势品类竞争力的同时，在更多细分品类中挖掘潜在市场空间。

#### **公司线上渠道平台规划？**

传统电商平台天猫、京东相对稳定但贡献主要销量，公司仍将继续投入资源获得销售 and 市场份额；新兴渠道拼多多、抖音保持较快增长、贡献增量，未来公司会投入更多资源以期贡献更多增量，同时也会更加注重新兴平台的盈利能力。

#### **公司今年外销情况展望以及下半年的增长趋势？**

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。

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）。

#### **公司上半年在市场份额上的变化，除了外部因素，内部有哪些因素值得考量？**

在市场份额提升方面，除了持续的渠道改革外，离不开公司对于产品研发与创新的持续投入以及公司自身强大的工业体系，使得公司产品具备较强的市场竞争力，这些都是提升市场份额的关键内部因素。

#### **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。
附件清单（如有）	无
日期	2023年8月2日