

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：2023017

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	<p>中金公司何伟&汤胄樱子&张沁仪、华宝基金管理赵梦远&薛和斌&吴心怡、东方基金管理王子澈&郭晓慧、华夏久盈资产管理谢雯、长江养老保险张喆、淡水泉（北京）投资管理杜娟、汇添富基金管理李泽昱、浙商基金管理刘新正、海富通基金管理赵晨凯、万家基金管理李文宾&李黎亚、博时基金管理付伟、易方达基金管理王丹&方鑫宸、大成基金管理徐雄晖&付欣宇、浦银安盛基金管理陈晨、富国基金管理方竹静、POINT72 Lydia Lyu&Megan Wang 等。</p> <p>申万宏源刘正、嘉实基金谭丽、华安基金萧戈言、融通基金管理关山、泰康资产陈怡&付瑜&刘若石、建信基金李树磊&杨荔媛&张文浩、上海长见投资管理范永玺、永赢基金管理黄韵、上银基金管理蒋纯文、银河基金管理金烨、泓铭资本王灿、BNP Paribas Asset Management 王国光、宽远资产吴相贤、华夏东方养老资产管理张玉辰、平安养老保险朱文、源峰基金管理祝芮等。</p> <p>高盛伊健&李卉晴、Nomura asset management Megan Chung、Kiara Ivan Ngoh、New Silk Road Investment Rubin Pang、Pleiad Investment Advisors Simon Sun、Millennium Krissie Xing、FIL Eric Zhu、JPMorgan AM Yunyun Hu。</p> <p>花旗 Vincent Yang、Mighty Divine Alan Lee、Power Corporation</p>

	of Canada Candy Fu、PICTET Min Ng、Mass Financial Services (MFS) Yingxin Chen、T Rowe Price Dawei Feng、GOLDMAN SACHS Michelle Wen、UBS Raymond Wong。
时间	2023 年 10 月 27 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	<p>首先，董事会秘书叶继德先生与证券事务代表方琳女士从公司 2023 年第三季度业绩情况、内外销业务、市场份额表现、新品推广、股权激励计划等方面进行了介绍。随后，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>公司 2023 年三季度情况环比持续改善，主要改善原因？</p> <p>公司 2023 年三季度实现营业收入 53.84 亿元，同比上升 15.63%；1-9 月营业收入合计 153.67 亿元，同比上升 2.58%。其中，三季度环比持续改善主要基于外销客户补库存及去年同期低基数的双重影响，三季度外销实现了大幅改善，同时公司根据与主要外销客户的日常关联交易最新实施情况调增了全年预计总额。</p> <p>目前抖音平台的发展与盈利情况如何？</p> <p>近年来，抖音平台快速发展，公司在抖音平台布局较早，目前已经积累了一定数量的粉丝，且自播比例现已得到较大提升，从而实现费用率的下降，公司抖音平台自去年起已逐步实现盈利。目前，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。未来，公司将通过更好地运营公域流量和私域流量以此降低线上平台的整体费用率，努力提升抖音平台的运营与盈利能力。</p>

公司新品类的表现如何？拓展新品类时的考量？

一直以来，公司在传统优势品类与新兴品类方面都持续发力进行创新。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。例如，公司今年新推出咖啡机、踢脚线取暖器、空气循环扇等新品类，均取得了不错的市场表现。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。公司也会通过社交平台如小红书、B 站等对新品类进行营销和推广。

未来，公司将持续洞察消费者需求、进行产品迭代，在传统优势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。

公司对于增加 2023 年度日常关联交易预计额度的考量？

根据公司日常关联交易实际执行及四季度预计订单情况，主要外销客户及其关联方对公司的订单将超出年初设定的预计金额，故公司本次同步披露《关于增加 2023 年度日常关联交易预计额度的公告》。公司未来外销情况还需取决于主要外销客户现有品类全球销售的有机增长，及可能转移新品类代工带来的增长，公司希望外销业务未来能保持相对平稳的增长。

上述增加 2023 年度日常关联交易预计额度事项的具体内容请参见公司于 2023 年 10 月 27 日披露的《关于增加 2023 年度日常关联交易预计额度的公告》（公告编号：2023-080）。

公司如何在当前消费市场整体承压的大环境下业绩持续获得改善，其中的核心驱动力是什么？

当前行业消费需求仍较为疲软，公司三季度得以实现销售与利润同步增长的原因包括以下几方面：首先，公司具备优秀的渠道运作管理能力，线上方面在天猫、京东等传统电

	<p>商平台持续优化店铺矩阵以保持稳定增长，在拼多多、抖音等新兴渠道获得快速增长以贡献增量；线下方面在 O2O 渠道有较高覆盖及较好的动销，在 B2B 业务也取得了不错的增长。此外，公司还拥有强劲的产品竞争力，通过不断产品创新与优化产品结构，为公司销售带来可持续的增量。同时，基于以上核心竞争力，公司内销毛利率保持稳定，有效提升线上渠道营销效率，保持销售费用率处于合理水平。因此，在当前消费市场整体承压的大环境下，公司业绩持续获得改善。</p> <p style="text-align: center;">公司 ROE 水平未来预计如何？</p> <p>近年来，公司 ROE 水平一直处于行业领先水平，主要得益于公司利润的改善、利润率的稳定持续增长以及严格控制资本开支。未来，公司希望努力保持稳定的 ROE 水平。</p> <p style="text-align: center;">公司对今年双十一大促的预期？</p> <p>双十一是传统的销售大促，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。在当前消费需求较低迷的市场环境下，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）	电话会议参会者名单
日期	2023 年 10 月 30 日