

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：2024009

<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（电话会议）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>中金公司何伟&amp;汤胄樱子、长江资管杨杰&amp;罗聪、兴华基金管理任选蓉、上海国际信托张祺乐、AXA Investment 罗雯、光大保德信基金管理谢东&amp;林晓枫、广发基金管理唐晓斌&amp;孙敏、中国人寿养老保险崔恒旭、博道基金管理吴子卓&amp;钱程、华宝基金管理吴心怡、敦和资产管理江源、大成基金管理付欣宇、平安养老保险朱丽丽、中意人寿保险臧怡、东方基金管理郭晓慧、海富通基金管理陈培栋、华夏久盈资产管理王佳、Pictet Asset Management Jose Xu 等。</p> <p>高盛伊健&amp;唐欢&amp;Sherry Wu&amp;Xiyang Zhao、花旗 Vincent Young、JPM Yibo Wu、Pinpoint Weishen Shi、Polymer Ronnie Ruan。</p> <p>国泰君安蔡雯娟&amp;樊夏俐、上海南土资产管理赵焱阳、圆信永丰基金管理陈臣、九泰基金管理杜京果、方正富邦基金管理姚轩杰、中意资产管理沈悦明、文渊资本管理 Charles Jin、中欧基金管理朱馨远、太平基金管理雍晗、富国基金管理宁丰&amp;樊博文&amp;赵宗俊、融通基金管理关山、西部利得基金管理朱清乐、兴业基金管理赵昕蒙、交银施罗德基金管理孔祥睿、Mighty Divine 刘宏、红土创新基金管理路尚臻、新活力资本投资李程等。</p>
<b>时间</b>	2024年8月30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对公司 2024 年上半年业绩及整体运营情况做了总结，并对公司品类创新、渠道策略、历年分红情况等投资者关注度较高的问题进行了说明。随后，董事会秘书叶继德先生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><b>公司上半年内销整体情况及下半年展望？</b></p> <p>内销方面，面对复杂的市场环境与消费者更理性的市场需求，公司通过持续创新及强大的渠道竞争优势实现了优于行业的表现，营业收入较同期略有增长。同时，在线上渠道竞争持续加剧的情况下，公司在传统电商平台如天猫、京东保持稳定发展，在兴趣电商平台如抖音、拼多多保持较快增长。下半年，公司将在传统优势品类与新兴品类方面持续发力进行创新，推出更有竞争力的产品，以期能为公司销售带来持续的增长动能。</p> <p><b>公司上半年外销增长明显，下半年预计情况如何？</b></p> <p>外销方面，去年同期公司主要外销客户处于去库存阶段，本期随着欧美市场去库存后需求回升，公司主要外销客户的订单较同期增长明显，营业收入实现了快速增长。公司前期披露 2024 年度日常关联交易预计金额为 62 亿元，公司将努力达成这一目标并根据订单实际执行情况进行相应调整。未来公司外销业务的增长主要取决于主要外销客户现有品类全球销售的有机增长，公司希望外销业务未来能保持相对平</p>

稳的增长。

### **以旧换新政策对公司的影响？**

年初至今，国家和部分省级、地方政府陆续实施以旧换新政策以切实提升消费信心与消费意愿。目前，公司厨卫电器、小家电等部分产品品类正在积极参与并配合相关政策的实施。未来，公司也将持续关注宏观政策及市场动态，配合制定相关的措施以应对可能发生的行业需求变化。

### **公司上半年利润率水平如何？**

在上半年复杂的市场环境下，公司实际毛利率受到了一定的影响；但公司采取了积极的措施，持续提高营销效率并严格控制各项费用支出，同时在研发创新上继续加大投入，丰富产品品类，推出了更多有竞争力的产品。因此，公司在上半年维持了相对稳定的利润率水平。

### **公司发布了 2024 年股票期权激励计划，其中公司层面采用 ROE 作为业绩考核指标的原因？**

公司选择 ROE 作为公司层面业绩考核指标主要是因为该指标能够反映公司未来盈利能力及经营管理水平。具体数值的确定综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况、公司自身经营情况及未来发展规划等相关因素，较符合当前公司所处的发展阶段和实际情况。

### **面对未来可能存在的关税变化等国际贸易政策的不确定性，公司有何应对措施？**

对于外销订单，公司会不断完善公司产能布局以应对未来国际贸易政策的不确定性。后续，公司会密切关注相关政策动向，采取积极的应对策略以提升公司自身的抗风险能力。

	<p><b>公司上半年线下渠道发展情况如何？</b></p> <p>2024 年上半年，公司在下沉渠道方面继续提升精细化运营，进一步深化下沉市场渗透率，使得 O2O 业务持续保持增长。此外，一二级市场即时零售渠道发展势头迅猛，公司与美团闪购、京东到家、饿了么等平台的合作进一步升级，为线下门店生态注入新的活力，实现销售规模的快速增长。在 B2B 业务方面，公司与银行、航空公司等多家大中型企业开展积分换购业务，为线下渠道提供增量。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	电话会议参会者名单
<b>日期</b>	2024 年 9 月 2 日