

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：2026001

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中金公司汤亚玮&张瑾瑜、财通家电子雪娇、兴业证券颜晓晴&高语彤、东方财富证券童心怡&孙与昂、高盛唐欢&伊健、摩根士丹利凌珈瑜、国泰海通证券蔡雯娟、创金合信基金李晗&张小郭、前海开源基金管理毕建强、深圳市尚诚资产管理黄向前、景顺长城基金管理唐翌、博时基金管理黄健斌、广发基金管理姚铁睿、富安达基金管理李守峰&朱义、嘉实基金管理谭丽等。  UBS潘人怡、摩根大通证券吴一博、Dymon Carey Shi、Pleiad Advisor Simon SUN、Polymer Capital Ronnie RUAN
时间	2026年4月3日
地点	公司会议室电话会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：叶继德
投资者关系活动主要内容介绍	首先，董事会秘书叶继德先生简要介绍了公司2025年度整体业绩、市场表现、产品创新等情况。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。

主要问题具体如下：

**公司2025年内外销整体情况？**

报告期内，公司实现营业收入227.72亿元，较上年同期增长1.54%，实现归属于上市公司股东的净利润20.97亿元，较上年同期下降6.58%。

内销方面，面对复杂的市场环境与消费者更理性的需求，公司通过持续创新及强大的渠道竞争优势，实现营业收入较同期稳定增长，核心品类线上、线下市占率保持领先。

外销业务受到国际贸易紧张形势加剧及市场需求疲软的影响，主要客户控股股东外销订单低于预期，对公司外销收入和利润产生一定影响。

**去年四季度利润率承压的原因是什么？进入一季度后，这些因素是否边际好转？**

过去几年公司毛利率一直相对稳定，去年四季度利润率承压主要受渠道竞争加剧、营销费用投入增加等拉高销售费用率影响。公司期望今年一季度及全年的营销费用率能够恢复既往的稳定水平。此外，财务费用等其他因素虽有影响但程度有限。

**外销业务2026年展望？**

公司已发布与控股股东的全年关联交易指引，预计金额为73.6亿元，同比增长6.5%。未来，公司会更加深入协同控股股东一起开拓更多全球市场如北美等区域，努力达成全年关联交易目标。在当前地缘政治紧张的国际形势下，公司会密切关注国际局势和政策的变化，合理并动态地调整海内外的产能分配。此外，公司外贸部门会积极开拓新的外贸客户，以期获得更多的海外市场订单。

**公司如何应对当前大宗原材料价格波动较大的情况？**

近期铝、不锈钢等大宗原材料价格有一定涨幅，但上涨空间有限，公司已通过套保的方式稳定价格。受当前地缘冲

	<p>突影响，原油价格波动，使得塑料等相关衍生原材料的价格未来面临一定不确定性，公司正通过内部精益项目及与外部供应商锁价等措施来节约成本。</p> <p><b>2025年内销各渠道增速及占比？未来营销资源如何分配？</b></p> <p>2025年公司内销整体增长约3%，主要来自线上渠道。分平台看，抖音和拼多多增速较快，天猫、京东因体量较大增速略慢；分品类看，炊具增速高于小家电。</p> <p>天猫和京东属于传统电商，抖音属于兴趣电商，需投流和达人带货，费用率较高，拼多多属于社交电商，通过百亿补贴实施营销策略。在资源分配上，公司将持续加大线上平台和小红书的资源投入，并运营4000多万公司会员，持续提升客户粘性与活跃度。</p> <p><b>2026年公司的产品布局规划？</b></p> <p>公司将继续坚持聚焦核心品类的务实策略，同时稳步拓展有潜力的新品类。电饭煲和炒锅等传统优势品类仍是研发与资源投入的重心；炊具、小家电全系列推进钛材质的应用；电蒸锅、养生壶等与健康概念相关的品类也是公司布局的重点。对于新品类，公司综合考量市场容量和技术迭代空间，已有选择地进入了台式净饮机、茶吧机等细分领域。未来公司也将持续洞察消费者需求，在核心优势品类上投入研发创新与营销，保持行业领先地位和较高利润率，同时不断培育、研发新品类，努力提升品牌认知及认可度，保持可持续的增长态势。</p>
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2026年4月7日