

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：2026005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒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&王语、国联民生证券周振、东方证券李汉颖& 曲世强、方正证券吴慧迪&刘兆宇、光大证券洪吉然&崔佳悦、广发证券王莎&文煊、国金证券王刚、国泰海通林叙希&叶倩、国投证券余昆、国信证券王兆康、华创证券陆偲聪、晨星亚洲张峻菲、创金合信基金张小郭、富国基金管理有限公司胡靓、汇丰晋信基金管理有限公司闵良超、嘉实基金管理有限公司沈玉梁、交银施罗德基金管理有限公司陈均峰、巨然管理咨询（上海）有限公司卢慧语、摩根大通证券吴一博、摩根士丹利凌珈瑜、深圳市尚诚资产管理有限责任公司黄向前、长城基金管理有限公司柴程森、UBS 黄任悠、GIC Private Limited 刘濯宇、花旗羊远声等。
时间	2026年8月28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2026年半年度整体业绩、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： 公司半年度内外销整体情况？ 2026年上半年，公司实现营业收入114.10亿元，同比下降0.59%；实现归属于上市公司股东的净利润8.68亿元，同比下降7.70%。内销方面，面对复杂的市场环境与消费者更理性的需求，公司通过产品创新及渠道运营优势，营业收入同比增长1.39%，且核心品类的线上、线下市占率较同期有小幅提升，继续保持行业领先。外销方面，公司主要外销客户的订单较同期略有减少，营业收入同比下降4.72%。 公司2026上半年外销下滑的原因？下半年外销预期？ 上半年，受到海外市场需求疲软影响，主要外销客户的订单略有减少，外销业务有所下降；同时，原材料价格上涨和关税也对外销利润率形成一定压力。公司外销业务的表现取决于主要外销客户的有机增长。展望下半年，公司将积极协同外销客户，发挥规模制造和成本效率优势，灵活快速响应客户需求，提供更具竞争力的产品。同时公司外贸部门也会积极开拓新的外贸客户，争取更多的海外市场订单。公司会密切关注外销关联交易订单的实施情况，更明确的情况还需等到第三季度后。 公司2026上半年内销业务的线上线下渠道表现？ 线上渠道方面，公司持续巩固京东、天猫等传统电商阵地，同时深耕抖音、拼多多等新兴渠道，取得了良好增长态势，并持续深化小红书、B站等平台的精准推广。公司持续强化私域运营，通过有效的拉新和留存，会员总量突破4,300万，并通过微信官方小程序增强用户粘性、提升品牌美誉度。线下渠道方面，O2O及即时零售业务推进顺利，带动整体线下市场逐步趋于稳定。未来，公司将继续优化全渠道布局，以推动内销业务的增长。 公司新品布局规划？
--	--

	公司近年来持续推广钛系列产品，上半年推出的第二代纯钛炒锅、热风零涂层纯钛电饭煲等新品市场表现良好，未来将继续推动钛材质在更多品类中的应用。除炊具和小家电两大核心品类外，公司环境家居品类表现较好，手持吸烫机市占率排名市场第一。新品类拓展方面，公司综合考量市场容量与技术迭代空间，已进入净饮机、微波炉等细分领域。未来，公司将继续聚焦核心品类研发创新，巩固领先优势，同时深入洞察不同细分人群和使用场景的需求，稳步培育有潜力的新品类，推出更多智能易用、健康安全、高颜值的产品。 公司2026年上半年费用率上升的原因？ 公司2026年半年度费用率整体有所上升，主要为应对当前激烈的市场竞争，为支持和实现内销营业规模的增长，公司投入了与内销增长相匹配的营销资源。同时，公司对其他费用严格管控，但在研发创新上继续加大资源投入，不断丰富产品品类，上半年推出多款具有市场竞争力的产品。未来，公司将继续执行严格的费用管控和成本管理，持续优化和提升资源投入效率及营销转化效率，在保持业务竞争力的同时维护利润率水平稳定。 公司未来分红规划？ 公司已发布未来三年（2026-2028年）股东分红回报规划，明确以现金分红为主，现金分红比例不低于当年实现可分配利润的60%。公司将在满足正常经营资金需求的前提下，综合考虑盈利状况和未来发展需要，保持持续、稳定、积极的分红政策，合理回报股东。
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2026年8月31日