

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：2026006

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	国泰海通蔡雯娟&林叙希&叶倩、财通证券傅奕豪&于雪娇&邵沙镞、晨星亚洲张峻菲、创金合信基金张小郭&刘毅恒&王鑫、高盛唐欢&伊健、工银安盛资产管理有限公司李伟勋&牛品、国金证券蔡润泽、国联民生孙珊&周振、国投证券余昆、华创证券陆偲聪&韩星雨、汇丰晋信基金管理有限公司李媛媛、嘉实基金管理有限公司宋阳&沈玉梁、交银施罗德基金管理有限公司周珊珊、摩根士丹利凌珈瑜&刘家琪、前海开源基金管理有限公司田维、深圳市尚诚资产管理有限责任公司黄向前、巨杉（上海）资产管理有限公司何川等。花旗羊远声、摩根大通吴一博、Panview Capital Limited Can Cui、Pleiad Advisors Simon Sun、CTF Life Insurance Walter Woo、Point72 Xingqi Song、CoreView Capital Yingfei Hong。
时间	2026年10月23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 证券事务代表：方琳
投资者关系活动主要内容介绍	首先，证代方琳女士简要介绍了公司2026年三季度整体业绩、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： 公司前三季度内外销整体情况？ 2026年前三季度，公司实现营业收入169.92亿元，同比增长0.56%；实现归属于上市公司股东的净利润12.73亿元，同比下降6.84%。内销方面，公司通过产品创新及渠道运营优势，营业收入保持平稳增长，且小家电及炊具核心品类的线上市占率均有所提升，线下市占率持续保持行业领先地位。外销业务营业收入环比改善，单季收入恢复增长。 公司三季度外销恢复增长的原因及全年外销展望？ 第三季度单季外销同比恢复增长，主要由于三四季度为传统的销售旺季及主要外销客户订单改善带动。公司外销业务主要取决于主要外销客户的有机增长，公司将继续加强与主要外销客户的协同合作，依托制造规模和成本效率优势，持续提供更具竞争力的产品，更好地为外销客户在全球市场竞争中赋能。同时，公司外贸部门也在积极开拓新的外贸客户，以开拓外销增量。 公司三季度内销业务表现及未来增长的抓手？ 第三季度内销业务整体保持稳健。公司近年来全面推广钛系列产品并持续推动钛材质在更多品类中进行应用，零涂层、健康材质等产品升级也得到越来越多消费者的认可。展望未来，公司将继续坚持产品创新的根本战略，聚焦炊具、小家电等核心品类，通过材质升级、工艺改进和功能迭代提升产品竞争力，并稳步培育有潜力的新品类；同时发挥渠道运营优势，巩固传统电商、拓展新兴渠道，并持续提升供应链效率和成本竞争力。 公司内销业务分渠道表现如何？ 线上渠道方面，公司持续巩固京东、天猫等传统电商阵地，通过优化店铺矩阵与产品结构，持续提升传统电商平台的运营效率和竞争力；同时深耕拼多多、抖音等新兴渠道，
--	---

	取得了良好增长态势，贡献主要增量。线下渠道方面，持续推进O2O、即时零售及B2B特渠团购等业务。未来，公司将继续优化全渠道布局，以推动内销业务的增长。 在行业竞争加剧的背景下，公司如何保持稳健经营？ 当前国内消费需求仍偏弱，行业竞争持续加剧的大背景下，公司将继续坚持产品创新的根本战略，聚焦核心品类，通过产品升级提升竞争力，并稳步培育有潜力的新品类；同时发挥渠道运营优势，持续优化全渠道布局。费用与成本方面，公司将继续执行严格的费用管控和成本管理，持续优化资源投入效率及营销转化效率。外销方面，公司将与主要外销客户深化协同，并积极开拓新的外贸客户。公司将继续保持稳健、务实的经营策略，坚守保护利润率的长期经营目标。
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2026年10月26日