

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：2024007

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、裕晋投资邵仕威、VONTOBEL ASSET MANAGEMENT Louise Li、宽远资产吴相贤、Jefferies 张墨宸、华安基金李晓峥、Sumitomo Mitsui AM 胡雯岑、中泰证券（上海）资产管理张亨嘉、THE OVERLOOK PARTNERS FUND Jason Lin、大成基金付欣宇、东方基金王予澈、新疆前海联合基金何杰、上投摩根基金赵磊、融通基金苏林洁、Amundi Asset Management Karen Zhang 等。</p> <p>国联证券管泉森&崔甜甜&蔡奕娴、西部利得基金朱清乐、华宝基金吴心怡、华富基金聂嘉雯、永赢基金王昕妍、鹏扬基金孙碧莹、中信保诚基金吴一静&陈超俊、嘉实基金王力、国寿安保基金李博闻、长江养老张喆、融通基金姚一鸣、瑞银证券潘人怡、尚正基金王惠民、泰康基金刘书琴、南土资产赵焱阳、光证资管严可人、中银基金刘腾、君怀投资管理倪澄澄、交银理财杨萱等。</p> <p>花旗 Xiaopo Wei&Vicky Yang&Daniel Yao、Bell Rock Capital Management Leo Guo、Comgest Jimmy Chen、Dymon Asia Capital (Singapore) Lin Tang、Lazard Freres Michelle Liu、Morgan Stanley AM Singapore Freddie Cai&Leon Sun、Nomura Asset Management Megan Chung、T Rowe Price Dawei Feng、UBS AM (US) Raymond Wong。</p>

时间	2024 年 4 月 26 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 年第一季度整体业绩情况做了总结，并对公司内外销情况、品类创新、渠道策略、利润分配等投资者关注度较高的问题进行了解读。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>根据第三方监测数据显示，3 月厨房小家电内销需求有所改善，公司如何看待这个变化及未来策略？</p> <p>随着消费者使用习惯、使用场景与对产品功能需求的变化，此外中国家庭小家电的保有量与西方发达国家相比，仍存在一定的差距，因此未来小家电行业规模及消费需求仍存在持续发展的空间。</p> <p>未来，公司将持续洞察消费者需求、产品使用场景及使用痛点进行产品创新及迭代，例如推出更多健康化、智能化的产品以适应不同消费人群和场景的需求，不断丰富产品品类，提升品类竞争力，在行业中保持领先地位。</p> <p>公司 2024 年外销业务预期如何？</p> <p>公司已于 2023 年 12 月 22 日披露了《关于增加 2023 年度日常关联交易预计额度及 2024 年度日常关联交易预计公告》，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。未来公司外销业务的增长主要取决于核心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</p>

未来能保持相对平稳的增长。

家电以旧换新政策出台的影响？

今年年初以来，国家和部分省级、地方政府陆续出台以旧换新政策，预计后续会有更多具体实施细则落地以提升消费信心与消费意愿。公司将持续关注宏观政策、洞察市场动态，配合制定相关的预案以应对可能发生的行业需求变化。

在当前行业竞争日趋激烈的背景下，公司新品发展规划？

面对激励的行业竞争，公司始终以产品创新与研发作为核心战略，在传统优势品类与新兴品类方面都会持续发力进行创新。在刚需品类上将持续保持较好的竞争力及较高的市场份额。此外，公司会选择进入部分具有一定市场容量且可持续发展的新品类。目前，公司已针对银发、母婴、户外等细分消费人群与场景推出了相应产品并得到良好的市场反映。未来，公司将继续投入资源，通过持续洞察消费者细分需求进行产品创新及设计，以保持可持续的发展态势。

公司一季度各线上平台情况如何？

目前，传统电商平台如天猫、京东发展相对稳定，拼多多平台增长较快，未来公司仍将持续对上述平台投入资源以期保持相对稳定的增长；直播电商抖音、快手等保持快速增长，未来公司会持续提升直播电商的运营效率与盈利能力，以推动线上渠道的稳定增长。

公司厨卫电器业务发展情况？

经过多年发展，公司厨卫电器产品功能特性与品质均得到了较大提升。根据奥维云网监测数据显示，公司灶具品类

线上市场份额保持行业第一的地位。此外，油烟机、消毒柜及集成灶等均得到良好的市场反映。未来，公司将持续投入资源，继续通过产品创新丰富产品品类，提升品类竞争力，以期扩大销量和市场份额。

公司对于清洁电器品类的规划？

在清洁电器品类方面，公司作为后进入市场者，正在不断学习与进步、积累经验。未来，公司将持续投入资源进行产品创新、丰富产品品类，同时借助现有渠道优势，提升品类竞争力，获得一定的销量和市场份额。

公司炊具业务的发展策略？

公司在炊具行业中优势明显，根据奥维云网监测数据显示，公司炊具业务线上线下市场份额都远高于竞争对手。近年来，公司炊具业务线上渠道转型的成功也进一步提升了公司在炊具业务上的核心竞争力。在产品品类方面，公司拥有行业领先的创新能力，多年来持续推出大量新品。未来，公司将持续推进产品创新，在保持现有优势品类竞争力的同时，在更多细分品类中挖掘潜在市场空间。

公司对于 WMF 品牌的未来规划？

在过去几年，公司对 WMF 品牌的销售渠道与团队以及产品体系进行相应的梳理与调整，有效提升了 WMF 品牌在国内市场的经营质量并逐步实现盈利。未来，公司希望能够借助现有的渠道优势，进一步改善 WMF 品牌线上业务能力，以更好地应对市场竞争。

公司在回购方面的考量？

公司自 2019 年首次实施回购股份以来已累计使用自有

	资金超 15 亿元回购公司股份近 2,661 万股，其中近 2,000 万股用于注销减少注册资本。公司 2023 年度回购计划于近期届满并实施完成，后续将结合自身资金安排和股价表现等情况择机进行股份回购。
附件清单（如有）	电话会议参会者名单
日期	2024 年 4 月 28 日