

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：2020002

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	中金公司何伟&郑嘉雯、重阳投资钱新华、中信资本刘基晟、中信证券苏自强、中泰证券姚玮、中泰证券张珂、至璞资产杨云&白如、浙商证券杨冉悦、浙商基金邓怡、招商证券徐叶、招商基金于秀兰、长信基金李夷、长盛基金郭坤等。
时间	2020年8月28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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书叶继德先生首先介绍了公司2020年半年度经营业绩、二季度公司复工复产情况及公司618大促期间销售情况等，并从内外销业务开展情况、公司产品战略、品牌建设、渠道布局及未来发展规划等方面与投资者进行深入交流。</p> <p>主要问题具体如下：</p> <p>公司二季度单季情况如何？</p> <p>公司所有基地生产运营在二季度均恢复至正常水平，部分产品缺货问题也得到相应改善。二季度单季实现营业收入同比增长5.59%，恢复至正增长；其中线上渠道同比恢复增长，线下渠道同比仍下滑但环比已大幅改善，预计随着国内疫情得到较好的控制，以及线下渠道客流量的逐步恢复，线下渠道销售情况将有望得到改善。</p>

公司 618 大促取得非常好的销售业绩主要原因？

今年以来公司积极应对疫情带来的市场和渠道变化，快速调整线上营销模式，通过直播带货和社交电商有效开展消费者沟通；同时加快因疫情原因延期的新品推出，工业体系也快速反应配合新品上市，企业内外部资源的有效整合、调配使得本次 618 大促取得不错的销售业绩。

公司对线上渠道未来的规划？

本次疫情给公司传统的销售渠道带来不小的冲击，疫情改变了部分消费者的消费习惯，使得他们更多选择在线上购买公司产品，消费行为的转变也让公司线上渠道的销售占比得到极大提升，未来公司也会积极响应渠道变革，通过加大线上资源投入、开展多种线上营销模式保障线上业务的持续、健康发展。

公司对长尾品类如何规划？

由于本次疫情加速了线上销售的占比，而线上渠道中主力消费群体为年轻人，公司也在积极推出符合线上及年轻消费群体适用性的长尾品类。目前，公司针对上述人群已推出有母婴系列产品，IP 联名系列产品、“一人食”系列产品。未来公司也会根据市场及消费者需求变化，推广更多的细分品类产品。

公司在品牌年轻化方面有做哪些努力？

公司近几年也在持续推动品牌的年轻化建设，关注年轻人群、单身人群、母婴人群、白领人士等细分市场的产品设计与市场推广。在互联网时代的大背景下，整合跨界、直播、内容等营销模式，利用网红带货、微信秒杀、抖音短视频等新兴营销方式提升品牌多触点主动传播和沟通的能力，更高

	<p>效地触达年轻消费群体，强化用户渗透。</p> <p>上半年外销情况如何及全年预期？</p> <p>公司的主要外销业务来自于实际控制人 SEB 集团的关联交易业务，二季度情况较一季度已有所改善，下半年有望持续改善；但考虑到国外疫情仍有较大不确定性，根据公司与 SEB 关联交易预计显示全年仍将小幅下滑；其他非 SEB 的外贸业务较为正常，一季度主要是由于疫情原因出现延迟交货的现象，二季度已明显改善。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020 年 8 月 31 日</p>