

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：2020003

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司韦一飞、浙商基金邓怡、中银基金杨亦然、华宝兴业吴心怡、永赢基金王昕妍、兴证资管刘欢&王剑、浙商资管唐靓、华泰保兴石正杰、长信基金李夷、景林何逸群、华泰柏瑞李飞、前海开源马文婷、光大保德信唐钰蔚、上海煜德投资王亮、西部利得杜朋哲、国金资管徐成、广发证券袁雨辰、国泰君安范杨&颜晓晴、湘财基金赵晨凯、华泰资管李艳光、安中投资王燕、财通资管何智超、宝盈基金吕功绩等。 |
| 时间 | 2020年9月22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带领投资者及分析师参观了公司产品展厅并介绍了公司新产品上市推广等情况，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>公司新品情况？</p> <p>公司今年推出了非常多适应年轻消费者的细分品类，在本次疫情的推动下例如自制类和西式品类产品如三明治机、空气炸锅也深受市场欢迎。同时公司在今年4月份上市了全新的热水器品类。公司希望通过持续的产品创新和差异化，使得公司在发展好原有传统品类的基础上，不断培育长尾品类作为辅助，保证公司未来长期稳健的增长。</p> <p>公司高端品牌发展情况？</p> <p>在过去的两三年中，公司对高端业务（WMF、KRUPS和LAGOSTINA）涉及的主要渠道和品牌进行了整合，通过渠道、经销商和内部组织人员协同降低成本、提高效率从而提升产品竞争力并产生效益。尤其是WMF业务销售额有所增长并扭亏为盈，在高端炊具领域的市场份额同比有所增</p> |

| | |
|----------|--|
| | <p>加。</p> <p>公司对线上渠道未来的规划？</p> <p>本次疫情一定程度上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了提升，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。</p> <p>公司对长尾品类的选择及规划？</p> <p>对于进入哪些长尾品类，公司会事先进行一定的考量，通过评估市场容量、消费需求、未来发展趋势等指标后有所选择。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。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。</p> <p>公司在品牌年轻化方面所作的努力以及是否会考虑创立年轻品牌？</p> <p>公司近几年也在持续推动苏泊尔品牌的年轻化建设，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，赋予苏泊尔品牌更多的内涵并持续进行延伸以适应不断变化的市场需求。疫情期间，公司也上市了诸多深受年轻消费者喜爱的产品。同时，今年9月公司正式聘请王源作为公司的品牌代言人，以期让苏泊尔品牌能更贴近年轻消费群体。</p> <p>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，近期由于欧美市场逐步恢复，销售情况有所改善。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年9月23日 |