

证券代码：002959

证券简称：小熊电器

## 小熊电器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 checked="" 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）_____
活动参与人员	公司投资者
时间	2026年5月6日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
公司接待人员	董事长、总经理李一峰先生（代行董事会秘书） 副总经理刘奎先生 财务总监陈敏女士 独立董事罗薇女士 独立董事姚英学先生
交流内容及具体问答记录	<p><b>问：关于股份回购后续有什么计划？公司对于长期低迷股价有什么好的计划？</b></p> <p>答：您好。公司将结合当前实际情况和资金安排进行股份回购，若有相关进展情况，公司将按照相关规定履行信息披露义务。感谢您的关注。</p> <p><b>问：截止4月底，股东人数是多少？</b></p> <p>答：您好。为了保障全体投资者的公平知情权，根据信息披露相关规则，公司股东情况会在定期报告中予以披露，请您届时关注</p>

和查阅。感谢您的关注！

**问：你好 公司对可转债的态度是期望债转股吗？**

答：您好。公司董事会综合考虑公司现阶段的基本情况、股价走势、市场环境等多重因素，以及对公司长期稳健发展与内在价值的信心，为提高“小熊转债”的投资价值，增强投资者信心，促进“小熊转债”转股，公司于2026年4月24日召开第三届董事会第二十五次会议审议通过了《关于董事会提议向下修正“小熊转债”转股价格的议案》，董事会提议向下修正“小熊转债”转股价格。该提议尚需提交公司股东会审议。具体内容可以在巨潮资讯网《关于董事会提议向下修正“小熊转债”转股价格的公告》（公告编号：2026-038）查阅。

**问：面对行业价格竞争与流量成本上升，公司如何平衡产品定价、营销投入与盈利水平？**

答：您好。公司短期会加大营销费用投入维持销售，长期将从三方面发力：一是优化品类结构，降低低价产品占比，布局高质价比、高毛利率产品，提升经营质量；二是优化费用投放转化率，精细化运营销售费用；三是根据不同平台属性做精细化挖潜，通过提升客单价、产品毛利率及营销效率实现更好的经营表现。感谢您的关注！

**问：你好，公司小家电产品近年来品牌亮度不够，也缺乏新的爆品出来。未来，在营销和提升产品力方面，公司有何计划？**

答：您好。公司一直重视国内外市场的品牌建设和市场拓展，持续拓宽渠道、深化布局，培育品牌长期价值的增长动能。公司目前治理结构健全，管理团队运作稳定，未来将持续引进优秀人才，根据业务发展需要调整组织结构，提升组织效能，落实公司战略部署；公司将持续加强品牌宣传和销售渠道建设，全方位提升市场影

响力，促进公司高质量发展。感谢您的关注！

**问：你好，公司小家电产品基本上以自有品牌为主，未来有无计划跟外部 IP 进行合作？**

答：您好。公司暂无与其他 IP 的合作计划。感谢您的关注！

**问：你好，Q1 销售费用增加太多，主要是哪些明细？**

答：您好。公司为应对市场竞争，公司加大了销售费用投入，报告期内公司销售费用为 218,099,457.64 元，同比增长 7.97%。感谢您的关注！

**问：你好，罗曼智能除了传统的个护产品代工外，今年有没有开发新的方向？未来关于该公司的定位如何，仍然是代工方向吗？**

答：您好。罗曼智能销售模式以 ODM/OEM 为主，未来将稳步推进大客户战略，与核心合作伙伴建立更紧密的业务协同，客户结构健康度稳步提升，高价值订单占比持续优化；通过参展国际展会平台，提高区域市场渗透效率，订单转化能力持续巩固；聚焦市场需求升级主力产品系列，推出无刷电吹风、风梳等迭代产品，技术适配性与场景覆盖能力进一步增强。感谢您的关注！

**问：你好，公司年报和 Q1 报都提到了外围因素影响导致的成本上升的问题，公司预计 Q2 和下半年这种影响仍会持续吗？公司拟如何应对**

答：您好。近期原材料价格的上涨会给公司带来一定的成本端压力，公司将密切关注原材料价格走势，通过持续的降本控费、提质增效，实现企业稳健发展，同时按照相关规定和经营管理的需要适时开展套期保值业务，以应对原料价格波动。公司始终坚持通过技术创新、精益管理等举措优化成本，不断提升产品核心竞争力与经营质量。感谢您的关注！

	<p><b>问：你好，公司跟百度在 AI 在一季度达成了合作意向，但是年报和 Q1 报表对这方面的发展动向只字未提，是截至目前该项合作还未能落地？有何障碍？</b></p> <p>答：您好。目前公司相关合作尚处于初期，尚未有产品落地，短期对公司业绩的影响不大。请投资者注意投资风险，理性做出投资决策。感谢您的关注！</p> <p><b>问：你好，公司海外收入主要是 FOB 还是 CIF 模式？</b></p> <p>答：您好。公司海外业务以自主品牌出海和跨境电商为主，贴牌代工为辅。公司未来会继续加大海外品牌建设和推广力度，加强跨境电商和各国当地的主流渠道建设，更有针对性地做好各渠道的选品、运营、推广等工作，提高渠道运营质量。感谢您的关注！</p> <p><b>问：你好，母婴品类 2026 年有何发展思路？</b></p> <p>答：您好。母婴品类用户群体与小熊核心用户高度吻合，初期拓展较为顺利，曾为公司带来一定业务增长。目前公司针对母婴品类的策略已转向产品力的升级与创新，相关动作尚在推进中。同时公司后续将重点拓展海外母婴市场。感谢您的关注！</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>无</p>
<p><b>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</b></p>	<p>无</p>