

证券代码： 002508

证券简称： 老板电器

杭州老板电器股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2019-005

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	华创证券： 龚源月 富国基金： 伍阳雪、林浩祥 中泰资管： 张亨嘉 顶天投资： 朱登科 Indus Capital: Gill Yin, Eric Koo 东兴证券： 郭琪、秦一超、闵繁皓 国联证券： 邢瀚文 博观投资： 陈竞
时间	2019年2月26-27日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	王刚、沈萍萍、陶一荻
投资者关系活动主要内容介绍	1、2018年第四季度一、二、三线城市收入成长情况如何？能否对线上、线下渠道也进行拆分？ 2018年第四季度一、二、三线城市差异不大，整体市场行情基本相似，在品类销售结构上会有些差异。一线城市烟

灶销量下降，嵌入式销量上升，二线城市有些分化，三线以下城市保持平稳增长，但主要是烟灶。第四季度电商渠道平稳增长，零售渠道表现一般，工程渠道增速较高。

2、工程渠道的增长动力是什么？如何看待各个渠道利润率和产品的差别？

工程渠道成长动力来源于国内地产巨头在地产市场份额的提升，再随着国家精装修进程的推进，公司在工程渠道占据的份额也相应的水涨船高。工程渠道需要对它进行客观的分析和判断，这个渠道的实际费用率很低，比如广告费，和工程渠道的关系就没有那么直接，往后通过精细化测算，工程渠道的净利润率会比现有数据更乐观。公司也会对工程渠道产品进行结构性调整，导入相对更高端型号的产品，提高整体毛利率水平。

3、2019 年品类布局与展望情况如何？

公司未来战略之一是发展多品类，改革开放以来随着生活水平的提高，中国人的厨房一定会丰富起来。对于一个家庭而言，越来越多的时间将花在厨房和餐桌上。2019 年公司把蒸箱作为主打品类，考虑到蒸箱类产品符合中国人的烹饪习惯，目前来看嵌入式产品中增长较快的是蒸箱，公司在蒸箱类产品方面优势明显，2018 年公司内部也为蒸箱单独成立了事业部，今后将大力发展蒸箱这一品类。

4、2019 年对新品类的增长预期如何？

传统烟灶产品销量保持稳定，嵌入式产品保持较快增长。

5、2018 年利润率的情况，以及 2019 年原材料价格趋势如何？

2018 年第四季度主要原材料价格下行还未能体现在数据

	<p>中。净利润率下降和前一年的高基数也有关。原材料价格逐步进入下行轨道，预计 2019 年整体趋势稳中有降。</p> <p>6、公司账上现金充裕，今后的使用计划如何？</p> <p>公司目前没有大的资本性支出计划，对于现金，更多采用保本理财的方式，但愿意讨论逐步提高分红比例。</p>
附件清单(如有)	
日期	2019 年 2 月 28 日