

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：2018-046

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	东兴证券：秦一超
时间	2018年11月26日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	曾沛峰、陶一荻
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 在明年市场继续受地产后周期影响的背景下，公司有无制定相关短期战略？ 公司战略定位主要在3-5年的中长期战略。</p> <p>2. 3-5年的战略具体在哪些方面？ 继续增加技术投入，推行渠道下沉，优化费用结构，提高品牌形象，从渠道驱动向“技术+渠道”双驱动转变。</p> <p>3. 公司是否考虑打价格战？ 公司品牌定为高端，不会采取降价方式来获取短期利益，价格战这种方式与多年长期投入打造的高端品牌是相违背的。</p> <p>4. 代理商库存水平如何？今后涨跌趋势如何？ 目前代理商库存为2个月，这在公司历史水平里算高。明</p>

	<p>年会保持降库存趋势。</p> <p>5. 公司是否有降库存压力？</p> <p>公司实行终端销售后确认收入模式，因此降库存压力相较行业其他品牌更小。</p> <p>6. 公司未来两年内业务的增长点主要来自于哪些方面？</p> <p>从渠道端，公司将持续推进渠道下沉，布局三四线城市；在国家推进精装修的背景下，工程渠道的业务增长较快。从产品端来看，嵌入式产品未来仍将保持较快的增长。另外，名气、金帝两个子品牌市场空间也很大，预计还是有快速的增长。</p> <p>7. 工程渠道增长是否会带来营利水平下降？</p> <p>工程渠道的费用率是很低的，基本没有广告费用支出，并且可以优化工程渠道毛利率的措施还有很多，所以对净利润的影响会比市场担忧的好许多。</p> <p>8. 名气品牌下一阶段战略侧重在哪些方面？</p> <p>名气品牌下一阶段计划实现渠道铺建和品类扩充。名气目前已有品类有烟灶消、蒸烤、净水器、热水器。对于名气而言，未来在三四线市场仍有许多非标准化产品可考虑。</p>
附件清单（如有）	
日期	