

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： 2018-041

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	国海证券：周绍倩 广证恒生：王亮 中信建投：陈伟奇
时间	2018年11月8日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	曾沛峰、姜恒康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、能否介绍一下老板厨电的成长史？</p> <p>老板电器 1979 年成立，1987 年与航空航天 804 研究所合作研制了国内首款单孔直吸式 PY-1 型油烟机，并制定了我国吸油烟机第一部行业标准，从 1997 年开始，公司一直保持吸油烟机销量第一的市场地位。而外资品牌因为中国烹饪文化壁垒的缘故，不适应中国的厨电市场。进入 2000 年之后，公司跟随 KA 渠道下沉，在 2009 年进入电商，在 2010 年公司上市，依托渠道红利、房地产红利和上市红利取到了高速增长。</p> <p>2、MQ 的价格和定位，以及增长怎么样？</p> <p>MQ 的经销商数量有 90 多家，渠道是单独开发的。第三季度</p>

增速有所放缓，产品定位还需要继续下沉。未来会把 MQ 的规模尽快做大，因此目前不要求其有利润。

3、代理商是否自己开专卖店？

一二线大部分都是代理商自己开店，在三四级会借用部分经销商开店。今年新开的 400 多家专卖店都分布在三四线城市，基本已经达到全年的目标。

4、工程渠道的发展规划是什么样的？

工程的增长速度很快，毛利率大约在 40% 多，我们很关注工程的发展，在工程市场中我们能占到 30% 多的市场份额，是业内最高的。

5、公司对于集成灶是什么看法，并购金帝的原因是什么？

集成灶产品的优点是吸烟口贴近、安装方便省空间，劣势是清洗和售后困难。因此，集成灶是能满足一部分用户的需求的。所以，公司在今年并购了金帝，从而快速地切入集成灶行业，完善公司的品牌布局与品类布局的。

6、与定制家居是否有合作？

公司今年上半年开始与欧派橱柜建立独家战略合作，与欧派橱柜配套销售。未来公司会进一步的加大与定制家居行业的战略合作。

7、原材料的成本趋势是什么样的？

钢材是最主要的原材料。随着钢价走势趋稳，原材料价格上涨的压力会消除，而在行业调整期，公司也会掌握更多的采购议价主动权。

8、厨电行业整合目前是什么情况？

	<p>行业一直在整合的过程中，目前集中程度还有提升的空间，并且行业调整期会加速整合的速度。</p> <p>9、对于海尔的竞争怎么看？</p> <p>海尔品牌定位中低端，与公司的产品有 2000 多元的价差，因此对公司构不成竞争关系。卡萨帝品牌的产品策略和品牌策略以冰箱、洗衣机为核心，在厨电品类上，卡萨帝对我们构不成威胁。</p> <p>10、对于竞争对手方太，如何看待它的战略？</p> <p>老板和方太都是高端定位战略。因为是非上市公司的关系，方太不需要像公司一样考虑太多利润增长的压力，所以在线上做出了大幅涨价的行为。我们会更多的考虑定位和规模的平衡，所以，我们在线上采取稳价的策略。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018 年 11 月 10 日