

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：2018-037

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	博裕资本：方若凡、邢天猷 Ruane, Cunniff & Goldfarb: Richard Hwang
时间	2018年9月26日
地点	视频会议室
上市公司接待人员姓名	王刚、曾沛峰、姜恒康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、房地产的影响和未来走势预测？ 实践证明，厨电行业未摆脱出房地产的高度依赖，这也是自去年四季度以来，业绩增速放缓的主要原因。 本轮房地产的调控周期会比预期的长，厨电短期内也不会再出现以往的高速增长。但是在行业调整期里，公司的市场份额依然持续提升，而且包括烟灶在内的厨电品类还远远未成熟因此从长期来看，厨电行业足以产生一家千亿量级的企业。 本轮调整期过后，大量的小品牌会被洗牌出局，从而加速行业的整合，这一点对公司的份额提升来说是好事。</p> <p>2、电商对公司的影响？ 2009年至今，电商的收入占比提升到30%左右，对公司的高速增长贡献很大。但是自去年开始，电商的增速下移，我们判断电商红利期已经结束了。</p> <p>3、渠道机制是否会调整？ 公司与方太的渠道机制各有优劣，不能一概而论。代理制的激励效果更好，这是公司的优势所在，不会去学方太的模式。</p> <p>4、渠道下沉的目标客户？ 公司很早就开始渠道下沉了，现在三四级城市有一部分有购买力的人群，这部分人群是老板品牌的目标客户。</p> <p>5、为何厨电的毛利率能维持这么高？</p>

	<p>一是历史上，渠道高扣点政策下必须实施高毛利率，二是厨电行业竞争格局稳定，老板和方太都没有打价格战，三是外资品牌难以进入。</p> <p>6、如何面对厨电产品的同质化？ 烟灶和嵌入式产品有家居建材属性，消费者购买的不仅仅是功能，更是服务和身份，这正是品牌溢价的来源。</p> <p>7、研发投入的规划？ 公司未来的发展不能仅靠营销，更要靠技术。我们的目标是在未来几年内，将研发投入占比从3%提升至5%。投入方向上，包括技术工程师的引进，新品类的研发等。</p> <p>8、是否存在其他风险？ 并没有其他风险。 过去一年的变化，让公司更加清醒的认识到自身还有很大的改进空间，因此公司会在这段时间练好内功，做好准备，等待调整期结束。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018年9月27日