

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： 2018-033

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	Grandeur Peak:Mark Madsen、Stuart Rigby、Brad Barth Putnam Investment:PeterLI
时间	2018年9月12日
地点	公司视频会议室
上市公司接待人员姓名	沈萍萍、骆诗琰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、 公司长期来看增长点是什么？ 分产品来说，一方面，厨电市场未来空间还很大，与冰箱相比，冰箱销量五千万台，油烟机才两千万台，灶具三千万台，提升空间还非常大；另一方面，未来消费者购买厨电不会仅买烟灶两件套，诸如嵌入式蒸箱、洗碗机、净水器等产品的配套率还是会提升。分品牌来说，公司通过“老板”、“名气”、“帝泽”、“金帝”抢夺各地市场的份额。</p> <p>2、 近期房地产行业表现疲软，公司采取了哪些措施才取得高于行业的增长？ 第一，加强研发投入，持续不断的推出有竞争力的产品，包括对现有产品的改良升级、研发新的品类；第二，一二线城市，加强嵌入式产品的推广力度，以提高嵌入式产品配套率；第三，深化渠道下沉，上半年新增近 400 家专卖店。</p> <p>3、 近期行业的竞争有没有加剧，有没有价格战的情况出现？ 近期的情况中低端品牌的竞争有加剧的态势，对行业来说未必是坏事，目前厨电行业四百多个品牌，行业整合以前从未发生，目前的情况可能会加速行业洗牌。</p> <p>4、 长期来看分产品占比的情况会如何演绎？ 长期来看嵌入式品类，特别是洗碗机、净水器、嵌入式蒸箱等产品还是保持较快的增长，收入占比会有明显的提升。</p> <p>5、 原材料构成情况如何？</p>

	<p>钢材在原材料中占比最高，其次是铜，另外还有玻璃、包装材料等。</p> <p>6、 毛利率未来的走势？        目前高毛利率趋势没有改变，未来影响毛利率变化的有正反两方面因素：        （1）正面因素：原材料价格比较稳定（2017Q4 开始比较稳定）；同时新品毛利率高，有利于提升整体毛利率；        （2）反面因素：电商毛利率最高，但是电商销售增速放缓，受电商整体渠道增速放缓的影响，未来也难以加快；工程渠道增长快但是毛利率低。</p> <p>7、 集成灶行业的情况？        （1）行业：目前行业销量约 150 万台，占厨电市场的 7-8%，未来占比不好预测，但普遍认为不会超过 20%；行业销售增长快，大企业的销售增速快于小企业；        （2）金帝：2018H1 销售收入同比约 30%；公司会支持金帝发展，研发产品、渠道（电商）、品牌宣传与运作都会支持；不会用老板品牌做集成灶。</p> <p>8、 产品的中新增和更新的比例？是否能够通过推新品的方式刺激更新需求的产生？        目前还是以新增为主，占比 80%，其余 20%为更新需求。通过入户调研发现，现在制约更新的主要原因是产品具有较强的装修属性，在换厨电的同时还需要更换相应的橱柜导致更新的时间成本比较高。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018 年 9 月 13 日