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：2019-008

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | T. Rowe Price：Chris Alderson, Justin Thomson, Wenli Zheng, Ryan Martyn, Sin Dee Tan, Hiromasa Ikeda, Hiroshi Watanabe, Jason White, Michael Jacobs, Michael Niedzielski, Verena Wachnitz, Benjamin Griffiths, Dawei Feng, Sharad Raval, Vishnu Vardhan Gopal.CLSA：Karen Eng, Silvia Feng.MIT Investment：Joel Cohen, Ryan Akkina, Matt Fisher.Shaw Spring Partners：Dennis Hong.OceanLink Management：郑明融、沈狄凡。凯丰投资：吴星、王东洋、王东升。 |
| **时间** | 2019年5月14-15日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 任富佳、王刚、曾沛峰 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、行业的发展趋势是怎样的？**行业主要有以下几个趋势。一是随着更新需求的释放，新房市场的占比会逐渐下降，而存量市场的占比会逐步提高。二是二手房交易量的提高使得家装渠道的重要性提升。三是在一二线城市，存在大量有改善性住房需求的消费者，他们对高品质厨电、嵌入式厨电和洗碗机、净水器的需求比较强，因此会带动相关产品的销售。四是因为公司并不会考虑去发动价格战，加上工程市场的集中度明显比其他渠道更高。所以行业集中度的提升可能不会来自价格战，而会来自工程精装修市场的占比提升。现在，厨电行业的高速增长期已经结束了，但其实烟灶和嵌入式等新兴品类的渗透率都还不高，所以厨电行业依然还有很大的发展空间。**2、竞争格局和渠道是否发生了变化？**渠道最大的变化是，在TOC端，因为电商和家居大卖场的冲击，所以苏宁、国美等KA渠道占公司营收的比重在下降。相比之下，TOB端的发展会比较良好。行业的竞争格局并没有明显变化。老板和方太的竞争地位也没有发生改变。**3、TOB渠道和TOC渠道的差异是什么？**TOC渠道的产品更高端一些，但是从2年前开始，TOB渠道的产品结构也在逐渐提升，因为业主对精装修厨电的需求在提升，所以地产商也在主动提升产品的品质，但是从出样到实际交付有1年半到2年的时间，所以出货的进程还没有这么快。另外，TOB渠道有两类，一类是精装修，精装修的地产客户希望能够烘托出商品房的价值，所以对产品价值的关注度更高一些。另一类是家装公司，因为现在还没有全国性的家装公司，所以渠道会比较分散，维护门槛会比较高。**4、TOB渠道如何提高新品类的配套率？**在精装修渠道提升新品类的配套率的难度会比较大，但是在家装公司的难度会小一些。因为在家装公司渠道，消费者依然有厨电选择权。**5、线上和线下差价对公司的影响？**过去几年，线上线下的差价对我们的影响比较大。但是接下来，线上渠道往线下渗透是我们最大的挑战。譬如京东专卖店、苏宁小店和京东收购的五星电器。所以接下来，我们需要经过一段时间的调整来为线上线下渠道找到一个新的价格平衡点。**6、在渠道和嵌入式的哪些领域能给公司带来增长？**在渠道方面，因为公司前几年的基础比较扎实，所以接下来几年，家装和精装修渠道可以很确定的保持30%以上的增长。在品类方面，公司正在消费者中全面的推动蒸箱的普及，以前蒸箱存在价格过高和产品形态限制的问题，现在我们推出了3000多元的台式蒸箱和4000多元的下嵌式蒸箱，从而提高蒸箱的配套率。另外，公司的洗碗机以前是OEM的，现在也会逐渐用自制洗碗机来替代，通过自制之后，产品的性价比、差异化和品质都会有提升。除此之外，公司今年也会增加集成烟机和热水器品类。通过这些方式，公司希望通过嵌入式的配套率，从而提升客单价。**7、嵌入式新品类的前景？**从长期来看，中国家庭的嵌入式渗透率可以对标美国家庭。但是，因为目前嵌入式市场的规模并不大，所以嵌入式品类对公司的收入贡献还不大。 |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年5月17日 |