

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：2021-006

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	兴全基金：任相栋、虞淼、童兰、钱鑫、杨世进、张楷浠、程剑、王品、薛怡然
时间	2021年6月29日
地点	公司1号楼二号会议室
上市公司接待人员姓名	任富佳、何亚东、王刚、周海昕、朱忠民、姜宇、陶一荻
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、未来厨电行业的空间有多大？</p> <p>随着城镇化率提高、居民消费升级、厨电行业集中度提升、厨电新品类渗透率提升，未来厨房电器市场规模增长空间广阔。2021年是公司下一个10年高速增长的新起点，公司将持续加大研发投入，在产品性能、外观形态等方面不断创新，为消费者带来更佳的用户体验。公司推出“中国新厨房，老板四件套”新理念，致力于成为更专业的厨房电器龙头品牌。今明两年是公司重要战略窗口期，力争实现一、二、三品类全面领先。</p> <p>2、公司新品类作为长期成长驱动力，在产品设计上有何优势，</p>

未来增长预期如何？

公司的产品研发思路为围绕中国厨房的特点，围绕中国消费者对于中式烹饪需求的特点，打造差异化产品。公司自研自产、专为中式烹饪所设计的嵌入式洗碗机，更适合中国橱柜高度、进深尺寸，更适合重油污餐具的洗涤，更适合中式餐厨具的摆放，市场份额提升明显。以“高温蒸、蒸汽嫩烤技术、多段烹饪”技术差异化为卖点公司推出蒸烤一体机，在技术研发的道路上不断提升蒸烤烹饪效果，产品配套率显著提升。今年公司将继续秉承“更强性能、更优空间、更多功能”的研发理念，持续向市场推出更适合中国厨房的新产品，预计新品配套率可进一步提升。

3、能否细节描述公司洗碗机品类的产品优势？

公司洗碗机品类的研发是围绕中国消费者对中式烹饪需求的特点而展开的，并在原有技术上不断升级迭代。中式烹饪煎炒烹炸，残留于中式餐厨具，尤其是炒锅上的油污难以洗净。针对中式烹饪重油重污的特点，老板新一代强力洗洗碗机 WB755 创新设计了四层三叉喷淋技术，同时搭载更高功率电机，使得喷淋角度更广，洗涤效率更高，洗净力更强。同时内配可调节搁架，更适合中式餐厨具的摆放。为解决洗锅难题，下层特设洗锅专区，配备加强三叉臂，解放双手再也不用单独洗锅。老板新一代洗碗机清洁指数、性能参数领先行业。未来，老板强力洗洗碗机将进一步升级，做更懂中国厨房的洗碗机。

4、公司现有渠道布局有何竞争优势？

公司线上渠道直营盈利能力强，线下渠道代理商作为中台赋能组织，形成行业中独一无二的受控式管理制模式，公司代理商团队稳定性高，组织效率在同行中领先。工程渠

道布局早，得益于高端品牌定位，市场份额常年保持行业领先。随着销售渠道日益多元化，公司渠道机制不断演变。历史证明公司的渠道布局始终具有前瞻性，敏锐的应变能力是公司的核心竞争力。

5、公司渠道下沉推进力度如何？

现在是渠道极具碎片化的时代，行业集中度仍有较高的提升空间。去年疫情、今年原材料涨价迫使小企业退出，行业集中度进一步提升。渠道效率与价值提升一直是公司内部探讨的议题，公司 2020 年开始做下沉市场改革，2021 年成立外围市场运营部，从县级市场出发，先以专卖店为平台推动渠道多元化，积极开设线下网点，使用人海战术找回分散的流量。今年进一步与渠道商合作，跟随 KA 商超平台一同下沉，将过去已整合沉淀的网批业务交由线下运作。培训终端人员销售高附加值产品，促进渠道下沉。

6、名气改革进度如何？

区别于老板主品牌的高端定位，名气品牌定位中低端。名气作为厨房电器全品类品牌，未来仍会不断扩充品类，深化改革现有渠道发力新渠道，通过低端收割获得高速增长。今年上半年名气线下渠道优化效果明显，并服务于线上，实现品类进一步渗透。未来依靠主品牌技术支持、自身品类赋能、渠道深化改革，名气未来成长可期。

附件清单(如有)	
日期	2021年6月29日