

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：2021-008

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	广发基金：王海涛、张溢、田昊鹏 长江证券：管泉森
时间	2021年8月24日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	任富佳、王刚、陶一荻
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、近年公司在数字化建设上有何成就？</b></p> <p>公司专注厨电 42 年，是行业内最早开启智能化、数字化转型的企业之一。2010 年便开展机器换人，陆续打造领先的精益生产、智能制造体系。2015 年，老板电器数字化智能制造基地投产使用，该基地在节省一半劳动力的同时，提升生产效率，降低运营成本，为产品销量连年增长提供产能保障。2020 年公司对智能制造基地全面改造升级，建成行业首个无人工厂。公司通过数字化转型，大幅提升了产品质量管理以及风险管控能力，让全流程、各设备的数据相互流动，为公司实现高质量增长保驾护航。</p>

**2、公司认为该如何做好研发？**

公司高度重视研发与技术创新，正加速内部研发团队培养，积极引进外部高层次技术人才，不断完善技术人才梯队建设。注重研发质量与研发效率，持续优化产品开发周期并提升产品上市成功率，储备核心技术，主导参与多项行业标准制定。

**3、公司线下零售渠道目前经营状况如何？**

公司线下渠道由一级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，公司代理商团队目前已是厨电行业内运营能力最强、经营最健康、状态最稳定的队伍之一。今年公司代理商在线下不仅积极开设大型专卖店，提高客单值，随着渠道碎片化加剧，同时大规模开发 TOB 端客户，开设小型网点店，以提高公司产品的线下渗透率，我们还把过去电商整合沉淀的网批业务交由线下管理，以稳定价格体系，预计今年线下零售渠道会有较大改善。

**4、公司在品类拓展方向上规划如何？**

公司重点产品规划均聚焦于厨房领域，将所有产品划分为三个品类群。第一品类是指以烟机为代表的烟灶消产品群。第二品类指以蒸箱为代表的电气化烹饪产品群。第三品类指以洗碗机为代表的水厨电产品群。无论在传统烟灶的出货规模，还是蒸烤一体机、洗碗机的市场份额，都获得不错表现，未来公司将继续以扩大第一品类优势、领先第二品类、快速推进第三品类为目标努力前行。

**5、老板中式洗碗机相较市场其他产品有何优势？**

公司精准洞察消费者需求，今年以来推出多款新型老板中

	<p>式强力洗洗碗机。老板最新洗碗机水效等级都为1级，在水效指数（耗水水平）、能效指数（耗电水平）、干燥指标值、清洁指数标值方面都给消费者创造了更加便捷的使用体验感。并且在原有的三叉喷淋基础上再做升级，发展成四层三叉喷淋系统，冲淋角度更广，全方位冲洗深浅不一的中式餐厨具。此外还内置了“中式海量可调搁架”，消费者可根据餐具或锅具的大小对放置间隔进行灵活调整，最大效率利用洗碗机内部空间。公司始终秉持“更强性能、更优空间、更多功能”的研发理念，将持续向市场推出更适合中国厨房的新产品。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021年8月24日