

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：2024-001

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	工银瑞信基金：胡志利、单文、李邵钊、张洋、张玮升、秦聪、袁文韬，郭照洋 国投证券：李奕臻
时间	2024年5月23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、公司如何看待名气品牌的发展前景及其2024年的经营目标是什么？</b></p> <p>公司对名气品牌的发展充满信心，计划在2024年实现收入翻番。名气原本是通过独立团队运营的，经过调整现已被纳入老板品牌团队管理，以充分利用老板品牌资源，减少运营成本并提高效率。公司希望通过整合资源，优化品牌策略，进一步提升名气的市场竞争力，目标是在低端市场排名靠前。</p> <p><b>2、公司如何看待洗碗机品类的竞争现状以及公司的应对策略</b></p>

## 是什么？

洗碗机品类目前竞争激烈，但公司依然看好洗碗机的市场前景，并计划在这一领域实现稳步增长。公司计划加大资源投入，提高该品类的推广力度，逐步发力，致力于提升线下销售体系的稳定性和增强渠道的信心。洗碗机在工程渠道方面也越来越多受到房开商的认可，配套率稳步提升。公司希望通过提升产品质量和品牌影响力，在市场竞争中占据有利地位，推动洗碗机业务持续增长。

### 3、公司在工程渠道方面采取了哪些措施来控制风险？

公司在工程渠道采取了严格的风险控制措施。首先，公司要求一些工程项目必须在收到款项后才发货，以确保资金安全，避免坏账风险。其次，公司在选择合作项目时更加谨慎，优先选择资信较好的国有企业地产公司合作，以降低合作风险。公司密切关注地产行业政策变化和市场动向，及时调整工程渠道策略。与此同时，公司还加强了内部管理和运营效率，通过优化供应链和精细化管理，提高工程项目的执行效率和盈利能力。这些措施确保了公司在工程渠道能够稳健运营，控制风险，保障资金安全。

### 4、公司在海外市场的拓展计划是什么？

公司计划拓展海外市场，以提升全球市场份额和品牌影响力。公司已在美国成立了一家销售子公司，马来和印尼子公司也会在今年设立。公司意识到海外市场的需求和国内存在差异，因此将根据当地消费者的需求和市场特点，进行产品定制和营销策略调整。公司也考虑收购具有本地化优势的标的企业，以增强在海外市场的竞争力。此外，公司将借鉴国内市场成功的经验，通过品牌推广和提升产品质量，逐步缩小与竞争对手的差距。通过这些举措，公司

	<p>希望在未来几年内显著提高海外市场的销售额和市场占有率。</p> <p><b>5、请问公司的分红政策如何？</b></p> <p>公司始终以实现企业、社会和环境共同发展为目标，秉持“坚持高比例现金分红，维护股东合法权益”的理念，实施积极的利润分配政策。公司于4月25日发布《未来三年（2024年-2026年）股东回报规划》，明确提出每年实施两次现金分红，上、下半年各一次，现金分红比例不低于50%。如果业绩良好，现金流充裕，未来公司将考虑增加分红。公司认为，在兼顾可持续发展的前提下必须重视对投资者的合理投资回报，利润分配应保持连续性和稳定性。上市十四年来，公司保持每年分红传统，持续回馈广大中小股东。截至2023年度，公司累计现金分红总额为54.31亿元，累计分红为IPO净募集资金的601.69%。未来长期，在保证业绩增长的同时，公司将稳步提高分红比例，积极回报投资者的信任。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024年5月23日