

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>公司投资者接待日活动</u> ）
参与单位名称及人员姓名	公司投资者
时间	2026年5月21日
地点	公司全球烹饪艺术中心会议室
上市公司接待人员姓名	公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司目前处于怎样的发展阶段？未来三年的核心战略方向是什么？</b></p> <p>公司目前正处于战略调整落地的关键阶段。过去几年，公司已经围绕行业环境变化和用户需求演进，对未来发展方向进行了系统梳理，后续将重点推动相关战略举措落地见效。总体来看，公司将继续围绕“烹饪全链路整体解决方案提供商”的定位，一方面持续巩固烟灶等优势品类的领先地位，另一方面加快向烹饪相关多品类延展，完善产品矩阵，提升套系化和场景化解决方案能力。同时，公司也将进一步推进内部管理精细化、产品创新智能化和经营效率提升，增强在存量竞争环境下的长期竞争力。</p>

**2、公司将如何围绕不同消费需求优化产品矩阵，提升市场竞争力？**

公司将继续坚持高端定位和品质经营，围绕不同消费层级和使用场景，持续优化产品矩阵。一方面，公司将继续强化高端主销产品打造，围绕用户对品质、功能、智能化和套系化的需求，加大产品创新和品牌投入，稳固公司在高端厨电市场的优势地位。另一方面，公司也将结合不同渠道和消费需求，完善更具竞争力的产品组合，通过差异化产品布局提升市场覆盖能力。整体来看，公司将通过产品创新、结构优化、渠道协同和经营效率提升，进一步增强在厨电市场的综合竞争力。

**3、公司如何看待厨电存量更新市场？后续有哪些运营重点？**

厨电行业进入存量更新阶段后，经营逻辑与过去新房驱动阶段有所不同。公司认为，存量市场更强调用户长期运营、服务体验和复购转化，不能仅以短期投入产出衡量。公司已持续推进会员体系和用户数据体系建设，后续将进一步挖掘存量用户价值，围绕老旧厨房改造、产品换新、套系化升级和后市场服务等需求，提升用户全生命周期运营能力。随着消费者对厨房品质、烹饪体验和服务保障的要求提高，公司在品牌、产品、服务和渠道协同方面的优势有望进一步体现。

**4、今年以来公司套系化销售情况如何？对公司经营有什么积极影响？**

今年以来，公司整体套系化销售占比仍在提升，线下渠道新品配套率也在稳步提高。随着消费者对厨房空间整体解决方案、产品协同体验和品质升级的需求不断增强，套系

化销售有助于公司提升用户单次购买价值，增强品牌粘性，同时也有利于公司发挥烟灶等优势品类的带动作用，推动洗碗机、一体机、燃气热水器等新品类协同增长。

**5、公司在 AI 和数字厨电方向有哪些布局？未来产品值得期待的方向是什么？**

公司高度重视 AI 技术在厨电场景中的应用，已经围绕数字厨电、智能交互、烹饪算法和软硬件协同等方向持续投入。公司在成都和杭州均布局了相关研发团队，推动 AI 能力与厨电产品深度结合。未来，公司将继续完善数字厨电底座，推进 AI 菜谱、智能识别、智能调控、智能调味等功能落地，并围绕洗碗机、烹饪设备、小家电等品类提升智能化水平。公司认为，AI 对家庭烹饪场景的改造是长期趋势，老板电器将依托多年积累的烹饪数据、硬件能力和用户理解，持续打造更智能、更便捷、更符合中国家庭烹饪习惯的产品体验。

**6、公司商用厨电业务目前推进情况如何？未来是否会成为新的增长曲线？**

商用厨电是公司重点培育的新业务方向之一。公司将依托在厨房电器领域的品牌、研发、制造和服务能力，聚焦政企单位食堂、连锁餐饮等场景，提供商用厨房综合解决方案。目前，政企单位类客户推进相对顺利，公司在产品定制、技术准入、服务响应等方面具备较好的竞争基础；连锁餐饮客户方面，公司也在结合客户需求推进产品开发和合作探索。整体来看，商用业务与公司原有工程服务、渠道管理和产品技术能力具有一定协同，未来有望成为公司新的业务增长点。公司也会坚持稳健拓展原则，重视项目质量、客户资信和回款安全，确保业务发展质量。

	<p><b>7、公司消毒洗碗机产品具备哪些竞争优势？</b></p> <p>公司持续围绕中国家庭厨房场景推进洗碗机产品创新。升级后的消毒洗碗机实现了消毒与洗碗功能的融合，在满足用户餐具清洁需求的同时，也兼顾消毒柜使用场景，有助于提升产品实用性和空间利用效率。通过程序优化，相关产品在洗涤效率、节水节电和烘干效果等方面均有所提升，能够更好满足用户对高效、健康、便捷厨房生活的需求。洗碗机作为公司重点培育品类之一，未来仍将持续通过技术创新和产品体验升级，提升市场竞争力。</p> <p><b>8、公司在售后服务体系和后市场运营方面有哪些规划？</b></p> <p>公司始终重视售后服务对用户体验和品牌口碑的支撑作用，正持续推进服务标准化、收费透明化和过程规范化，进一步提升安装、维修、保养等环节的服务质量。目前，公司线上官方渠道已建立较为清晰的收费标准，正推动终端服务执行更加规范。后市场业务方面，公司已形成一定运营基础，后续将围绕厨电产品使用过程中的保养、维修、配件更换等需求，进一步完善服务产品供给，提升服务效率和用户满意度。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026 年 5 月 22 日