

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：2025-003

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（）
参与单位名称及人员姓名	国联民生证券：管泉森 南方基金：孙鲁闽、吴冉劼、刘祎、尹力、赵舜、李想
时间	2025 年 12 月 2 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	1、在存量市场中，公司对渠道结构和终端运营有哪些重点思路？ 公司判断，当前厨电行业已经从增量驱动转向存量竞争，更考验渠道体系的运营质量和服务能力。线下方面，公司在既有零售网络基础上，突出场景化展示和全流程服务体验，从门店形态、展示内容到服务流程做精细化提升，并结合不同城市和区域特征，稳步向下沉市场延伸，与家装、建材等业态形成协同；线上方面，公司将传统电商、新兴内容平台视为触达和教育用户的重要阵地，通过内容运营、直播互动等方式强化品牌心智和需求转化。整体思路是以线上为前端触达和认知入口，以线下为体验和服务承

接载体，通过线上线下联动方式，提升渠道整体运营效率和终端动销质量。

2、公司在烟灶等核心厨电业务上的发展重点是什么？

公司判断，在当前行业格局下，烟灶仍是体量最大、毛利水平较高且确定性较强的核心品类，将继续“做深做透”，巩固行业领先地位。一方面，通过聚焦烟灶产品性能和结构升级，进一步放大规模与毛利优势；另一方面，持续推进供应链整合，将更多产能收回自有体系，在保障品质的前提下，整体优化成本结构。

3、公司如何看待洗碗机、燃气热水器等新兴品类的发展空间与节奏？

公司将洗碗机视为未来有望向烟灶体量看齐的核心成长品类，但判断需要一个较长的培育周期。公司重点打造“光焱洗碗机”等系列产品，从清洗效果、消杀能力、空间利用和使用便捷性等多个维度持续迭代，兼顾新装与改造场景，让更多家庭愿意尝试并形成使用习惯。在燃气热水器方面，公司依托每年可观的烟机销售规模，重点提升热水器与烟机的配套率，以此带动热水器业务成倍增长。围绕“烹饪生态”，公司也在探索更多与厨房场景高度相关的配套产品与服务，通过与专业烹饪伙伴合作，强化在家庭烹饪场景中的整体专业形象。

4、公司在 AI 烹饪伙伴与智能产品方面的规划和原则是什么？

公司把 AI 和数字化视作服务主业的新工具，将围绕烹饪决策和操作指导，通过对菜谱内容、烹饪步骤和用户习惯等数据的积累与分析，逐步探索更智能的烹饪助手和交互

方式，让用户在家用厨房场景中获得更专业、更省心的体验。同时围绕设备互联和服务闭环，推动烟机、灶具、洗碗机等产品与云端系统的协同，在安装、使用、维护等环节提升数字化水平。相关产品和功能会根据研发进度和用户验证情况分阶段落地，扎实为主业赋能。

5、公司海外业务的当前进展与中长期规划如何？

公司今年海外业务继续稳步推进，北美公司成立后，业务规模保持增长，目前以华人市场为主，并逐步切入当地主流产品线；东南亚方面，马来西亚市场已有一定基础，印尼公司也已设立，将依托第二供应链开发更契合当地消费能力的产品，以改善价格竞争力。中长期看，公司规划在未来进一步提升海外业务在整体中的占比，通过自建与外部合作等多种方式扩展品类与渠道布局。

6、公司未来几年的增长主要来自哪些方向，如何平衡投资与股东回报？

未来几年，公司仍将围绕深耕厨电主业、延展相关生态这一主线推动增长。一方面，在烟灶等传统优势品类中继续通过产品升级、结构优化和渠道精细化运营挖掘成长空间，另一方面，在洗碗机、燃气热水器以及部分与厨电相关的新场景产品上稳健拓展，同时在海外业务中寻找与国内形成互补的机会。在投资与股东回报的平衡上，公司坚持“发展优先、兼顾回报”的原则，在确保主业投入和潜在协同机会的前提下，按稳健的股东回报规划持续实施现金分红措施，对于未来可能出现的外部合作机会，公司将从整体战略和长期价值创造的角度进行审慎评估，力争在支持长期成长和回馈股东之间取得动态平衡。

附件清单(如有)	
日期	2025 年 12 月 3 日