证券代码：002375 证券简称：亚厦股份

**浙江亚厦装饰股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2014-09

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华安基金 尚志民，张嘉辉，钱坤  广发基金 冯永欢，朱纪刚  上投摩根 杜猛，朱晓龙，章秀奇  青沣投资 蒋宁  国海富兰克林 张晓东  银华基金 周可彦  国泰基金 范迪钊  鹏华基金 伍旋  交银基金 王崇  平安资管 程亮  大成基金 戴军  东方资管 刘博  兴业全球 李跃  南方基金 潘红星  华宝兴业 彭耀民  东方基金 邱义鹏  中银基金 毛铖瑞  中国人寿 黎阳  华泰资管 尚烁徽  华泰柏瑞 韩笑  申万菱信 毛玉峰，沈俊  汇丰普信 薛敏  银河基金 王翊  长信基金 朱垚  信诚基金 余捷涛  融通基金 彭炜  华商基金 孙钊  招商基金 马柯  景林投资 李署  兴业自营 廖晨轩  星石投资 喻宗亮  皓纬投资 高峰  富国基金 于洋  嘉实基金 顾义河，谢泽林  易方达基金 林高榜  新干线投资 阮继祥  上海城投 刘坚  安信证券 杨涛，夏天，宋易潞  金元证券 王昕  国金证券 孙鹏  国信证券 邱波  兴业证券 孟杰  海通证券 赵健，张显宁，蒋科  光大证券 杜市伟  招商证券 戴计辉，张士宝，刘荣  中金公司 丁玥，廖明兵  国泰君安证券 张琨  广发证券 唐笑  申银万国证券 陆玲玲，李杨  银河证券 傅盈 |
| **时间** | 2014年09月10日 上午9:00 |
| **地点** | 杭州天元大厦6楼奕府厅 |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 董事长 丁海富  副董事长 王文广  董事 丁欣欣  总经理 俞曙  董事会秘书兼副总经理 吴青谊  副总经理 戴轶钧  副总裁兼信息中心总经理 王建柏  BIM中心总经理 卢志宏  厦门万安智能股份有限公司副总经理 许永民  盈创建筑科技有限公司董事长 马义和  盈创建筑科技有限公司总经理 丁庭炎  会议记录人 徐丹露 |
| **投资者关系活动 主要内容介绍**  **投资者关系活动 主要内容介绍**  **投资者关系活动 主要内容介绍** | 1、目前建筑3D打印是否有打印高层建筑的技术标准？盈创的产品成本和现有传统建筑成本的差异在哪里？  答：对于高层建筑的3D打印，目前国家已有相关标准在制定中。盈创是全世界唯一一家不用天然石膏的企业，其产品制造路径是就地取材，就地制造，通过这种成本控制手段，与现有的传统建筑相比，其综合成本有希望降低50%左右，同时也符合国家的节能环保、节约资源的大方向。  2、建筑3D打印，作为一项全新的技术，盈创在产品的推广中，是否存在阻碍？  答：盈创的这项新的技术有很多的优点，当然也有人担心产品的安全问题，我们相信随着地产商对这项新技术不断地成功应用，社会对建筑3D打印这项技术的认知度和认可度会越来越高。  3、建筑3D打印的技术门槛的关键之处，以及技术推广的商业模式如何？  答：建筑3D打印的核心技术在于油墨的控制，盈创的油墨材料是就地取材，来源于城市建筑拆解余料和石材矿尾料，经过加工提炼，其强度超高，弹性大，可塑性高，对环境零污染。盈创的推广模式有两种方式：其一是与房地产商合作，由盈创提供技术，房地产商提供资金支持；其二是与各地政府合作：我们知道，现在所有的建筑拆解余料都是就地填埋，既浪费土地资源，也对土壤、水体等等造成污染。而盈创的技术完全可以把城市建筑拆解余料加以回收利用，减少城市污染，保护我们的环境。  4、盈创选择与亚厦合作的原因？  答：亚厦是装饰行业的龙头公司，盈创在产品的推广之初，亚厦慧眼识珠，是最先认同我们的技术并且最先使用我们的产品的公司。盈创非常有信心，在亚厦的平台上追求新的目标，领先同行业的技术和产品开发。  5、亚厦的未来各项业务占比如何？BIM技术如何在建筑中应用，未来会如何发展？  答：未来的装饰市场仍然是蓝海市场，包括内装、外装、家装、软装、3D打印、装饰部品部件，各项的占比都会随着业务一起推进。亚厦从设计、制造、运营、维护一体化的思维出发，着重数据的采集和分析，强调工具的融合和集成，把BIM作为公司转型的一个技术平台和管理工具。  6、3D打印公司未来投入的规划如何？在技术研发上是如何安排的？  答：基于对行业的理解，整合盈创的两大块产品：3D打印部品部件和3D打印建筑。其能够做到连续打印的特点和数控输出技术，实现了设计和制造一体化。在未来，公司会以BIM作为设计和管控工具，以3D打印作为加工手段，最终现场装配的模式将成为我们的经营模式。  7、亚厦未来在电商这块是如何布局的？  答：亚厦非常认同行业内其他几家公司在电商这块的发展，公司会分两步走：首先是整合线上线下资源；其次是希望把设计、预算、施工节点图整合到一个系统内，再辅以装饰部品部件工厂化和现场装配的手段，彻底突破家装公装的瓶颈，实现真正的装饰工业化。就好比：100多年前的汽车行业是以手工加工方式为主，但是现在我们看到：汽车行业无一不是以流水线工业化加工、集成装配为主要方式。  8、根据半年报的显示，亚厦的公装业务增长放缓的原因是什么？下半年的增长预计如何？  答：亚厦现在正在努力朝着装饰工业化和集成装配的道路发展，实现技术突破，做到打通内装和外装、公装和家装。公司从去年以来，也引入了不少优秀的营销人才，以此提升公装业务。另外，在营销中心启用专门的营销条线项目管理平台，通过此管理平台，把日常营销数据做精准分析。在4季度或者明年年初会看到比较显著的业务提升效果。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2014年9月10日 |