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：2015-03

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | |  |  | | --- | --- | | 申万宏源 | 陆玲玲、李杨 | | 红骅投资 | 陈杰 | | 安信证券 | 宋易潞 |   星石投资 喻宗亮  国联安 顾益辉  景泰利丰 刘驰  信达澳银 刘维华 |
| **时间** | 2015年7月20日 上午9：30 |
| **地点** | 杭州望江国际2幢12楼“蘑菇+”总部会议室 |
| **上市公司接待**  **人员姓名** | 蘑菇+ 总经理 王军  亚厦股份副总裁兼投资者关系总监 戴轶钧  会议记录人 徐丹露 |
| **会议纪要**  **会议纪要** | 1、 “蘑菇+”最近的进展如何？  答：5月12日招商大会结束后，两个月时间内，公司以超强的执行力度，共完成了七大项工作。1）加盟商审核认证完成；2）上虞建立了培训基地和样板房研发中心：使蘑菇大叔的安装效率非常高，我们采用了“反向驱动”模式，通过不断改进，使公司的产品非常完美。现在现场人工费用占比20%~25%，未来目标是5%~10%。仅此一项，可以提高10~15%的毛利率；3）供应商认证工作接近尾声，主要分为两种认证：标准品和OEM定制化产品；4）第一个运营配载仓储中心在上虞基地开工，带实景培训基地，一主一辅两个仓储中心，相当于中央厨房；5）大力建设人才队伍，“不拘一格降人才”，各个条线总监一级人才基本到位；6）“蘑菇+“全国唯一的旗舰店，杭州总部采用自营旗舰店的模式，专门成立了旗舰店管理部，计划做成像苹果专卖店一样的，强调产品体验感，从外观到室内都有独特文化，初步定10月底落地；7）跟大型地产企业谈产品的战略合作，和某大型地产公司已签定战略合作协议，另外和一些国内知名的大型地产商也在洽谈中。  2、 目前加盟商审核工作进展如何？  答：从5月12号招商加盟大会结束后，公司对报名的317家加盟商进行了严格的审核和筛选。首批70家加盟商评审通过，将在7月开始逐步落地实施。“蘑菇+”将为首批加盟商开设共计350个城市区点，并提供最大的支持。未来6个月“蘑菇+”还会采用各省路演的方式，进行后续的加盟商筛选，计划各省落地15家左右，30个省450家，将再覆盖1800个城市区点，最终共覆盖2000~2200个区点。  3、 加盟商的市场布局梯度？  答：从长三角地区开始，逐步向珠三角、西南、京津冀、华中、西北、东北延伸。  4、 未来线上会继续推进吗？  答：“蘑菇+”对线上的推广还会继续加强。线上这块主要起到解决宣传和引流的作用，但不能解决订单跟成交方面。比如汽车很标准化了，但是购车习惯还是在线下，4S店，因为是大宗商品，需要体验过程，真实的洽谈过程。家装也会是这样，线上会让消费者更多了解公司的产品。将来不排除会跟第三方流量方做战略合作。  5、 信息系统做到什么程度？  答：TFTB内部培训到第十期了。接下来蘑菇商学院，运营商这里也会开办，导出。做了60%，涉及到专业模块开发、物流的，部分采用第三方的方式，基本系统已经建得差不多了。过渡期是未来十八个月，在过渡期，用并轨的方式来做。对系统测试是个帮助的过程。可以发现需求，很多设想落地以后会碰到哪些问题，整个系统非常复杂和庞大，需要市场认证，这个是渐进的，让各参与方适应这个过程。  6、 培养的蘑菇大叔会不会被挖走？  答：举个例子，某家大型地产公司有个供应商公司，他的人是别人挖不走的。专业化程度非常高，其员工只会做一种活，工种细分，但收入也高，去其他地方不合适，收入也没那么好。蘑菇大叔类似。  7、 供应链方面主材能不能做到完全市场的配置？  答：如果采用完全市场的配置，会有一定问题。比如木制品，从订单来源来说，一个工程有20、30个甲方，单个业主的量不是很大，这样的问题在于，客户类型很多，客户下面木制品产品类型又很多，这样给它管控带来很多难度，它管理能力、管理体系做得又不是很完善，订单下给它做，按时交付几乎不可能。所以最后希望非标产品在一个产业园生产，只排公司的单，这个经验是汽车行业给我们的启发。它所有生产品质严格按公司认证好的品质来。因为集中，所以不要很多人员就能监管到位了。非标品包括木制品、石材、金属制品、玻璃制品。标准产品会好得多。第一步是可以用别人的经销体系，第二步是自己集成打包。  8、 万安智能在智能家居这方面会和“蘑菇+”有业务结合吗？  答：所有智能家居的功能放在菜单里可选。未来智能这块可能作用会越来越大。  9、 未来会考虑二手房市场嘛？  答：很长一段时间内，标准化为主，以后散单也接。单品或标准品做成熟了，再放开系统，迅速进入二手房市场。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2015年7月20日 |