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：2015-04

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券 戴计辉、王彬鹏、郑恺  华夏基金 李晨晨  道宁投资 李倩  德汇资产 潘学诗  兆丰禾投资 李权兵  康曼德投资 王超  华富基金 包思遥  衡州投资 胡利军  泛瑞资产 盖伟伟  泽熙投资 李佳培、王敏 |
| **时间** | 2015年7月21日 上午10：00 |
| **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： （1）加盟商审核认证完成，第一批加盟商即将落地；（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，和中大地产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、 信息化支持系统的进展？  答：我们希望最终实现全IT信息化，目前在加强，这块会倾斜很多资源。TFTB是标准化管理的工具。交货、订货时间，都要系统来约定和控制。小节点没完成的要赶紧补救，还有二级节点、一级节点的控制。在一个时点上，在现场、后台，是无数个空间点去配合、调度，包括供应商、物流，去协调工作，确保这个时点来完成。具体到项目上，就是工作任务计划、物料生产和交付计划。是个方法论。强调这个尺的两端有外延，一个是前期策划，一个是后期总结。需要协同的大类：人、材、机，但细分下去，就多环节。对运营商来说，对产品、设备、人员都不用动脑筋了，对他们来说很简单。设城市运营商这个服务平台，主要是为了处理特殊情况，还有地区的深入营销。  3、过渡期前后的变化？  答：前十八个月，是运营商+公司的产品支撑。具体来说，公司给加盟商设计、产品、炫动、管控模式、战略供应商价格（不高于他们市场购买价）的支持，蘑菇大叔逐步来总部培训，给它进行支撑，它们的产品会比原来好，还能增加50%的营收，净利率会提高，设计、营销、成本采购都下来了，合作以后，所有订单都必须走公司的系统。18个月以后，就切换到蘑菇+模式，变成蘑菇+运营商，都要按照蘑菇+的模式来运行。  4、 在针对客户的报价中，如何体现成本优势又兼顾产品标准化？  答：“蘑菇+”通过对第三空间实现个性化的方式，来满足刚性的个性化需求，我们通过这种模块化的方式（M°哲理）来满足客户不同的需求。现在的报价体系是按不同的空间模块来报价的。用集成家的方式，把客户需求分层，来定价和选材。功能，价格，风格是个性化的三大要素，满足这三大要素，就能做到个性化。  5、 未来单个订单施工工期多久？供应链和中心仓的支持怎样？  答：现在开始的18个月是过渡期，“蘑菇+”计划推出成熟的60天标准施工工期，用TFTB运营管控系统来做支持；明年中，我们计划在主要的省份建立大型配载运营中心，集成供应链和中心仓，以信息化为载体，全方位自动实现齐套和配载。6、 供应链体系的进度？  答：和加盟商一样，供应链的建设也是分为两个阶段；第一阶段未来18个月之内，供应商体系支持原来运营商的业务体系；第二阶段18个月之后， 将真正实现F2C，供应商把产品生产好，直接运送到我们“蘑菇+”的配载运营中心齐套就可以了。  7、 如何看待家装互联网化？  答：现在市场上有一种普遍的现象，不论做什么都打着互联网的旗帜，家装也是如此。我们的理解是，互联网家装最重要的还是产品和施工。在家装行业，互联网化是推进家装变革和创新的一种重要的思维方式和工具。互联网家装的定义不是单纯的从线上导流，家装在一个家庭的整体消费支出中占了不小的比重，不是光靠线上能够完成的。客户在前期的选择到最终的下单，还是要在线下。所以总结一句话就是“蘑菇+”是用互联网思维和工具来探索以围绕家庭消费来展开的家装模式。  8、 盈创3D打印何时能够实现商业化应用？  答：从为蓝光地产3天打印出3层别墅，到承建米兰世博会KIP场馆，近期又获得了某大型办公楼的项目，可以说今年盈创在3D打印商业应用的推广上又迈出了一大步。未来盈创的3D打印将不断给我们惊喜。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2015年7月21日 |