

证券代码：603326

证券简称：我乐家居

南京我乐家居股份有限公司

关于接待机构调研情况的说明

南京我乐家居股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 5 月 15 日接待了多家机构的现场调研，现将有关情况说明如下：

一、机构调研的具体情况

调研时间：2018 年 5 月 15 日下午 13:00

调研形式：公司现场接待

调研机构：山西证券、银河基金、东方证券资管、国泰君安证券、国联安基金、国金证券、世诚投资、民生加银基金、常春藤资产、奕慧投资、君量资本、国泰基金、纯熙投资、西部证券资管、鑫富越、北信瑞丰、东吴基金、承周资管、中银国际、兴业证券、永诚保险资管、上海钦水家投资管理有限公司、招商证券、国信证券、光大轻工、东吴证券、淮锦投资、未来资产、方正证券、广发证券、上银基金、财通资管、海通证券、国海证券研究所、华创证券、江苏汇鸿国际集团资产管理有限公司、知著投资。

调研日程：13:00-16:00 江宁公司参观及现场交流

16:00-17:00 溧水募投项目现场参观，公司对工艺流程进行介绍。

公司接待人员：总经理、董事会秘书、证券事务代表

二、交流的主要问题及公司回复概要

1、公司业务拆分的情况介绍

公司在 2018 年 1 月下旬增加业务的专业度，将事业部进行了拆分，分为全屋、橱柜、特区事业部，特区事业部管辖范围：南京、济南、上海、杭州和北京，全屋和橱柜在人员、管理等方面完全独立管理。

2、公司从橱柜起家，目前拆分为橱柜、全屋两个独立的事业部，两个项目经销商关系如何处理？

部分城市是同一个经销商同时经营全屋和橱柜，在一些城市招新商，会存在 2 个经销商分别负责全屋和橱柜的情况。橱柜、全屋是完全不同的产品，有不同的 SKU，两个产品互相不可替代，不存在竞争关系且取得代理权的独立店不可互相下单。

3、公司发展遇到的主要困难是什么？

目前差错的主要原因是设计师的设计差错，对于设计师的培训和能力的提升是公司一直着重解决的问题。目前对于经销商设计师的培训，公司大力支持，提升设计师的能力，降低设计差错率。

4、随着精装房的比例提升对于橱柜业务的影响，以及大宗渠道的发展。

一方面精装房占比提升，但另一方面，二手房翻新的比例也在提升，目前南京直营订单中二手房的比例占到 30%。对于大宗渠道，公司近两年考虑大宗客户回款状况以及公司产能紧张的状况，对大宗业务采取战略性收缩。考虑精装房占比越来越大，公司后续将结合自身产能情况，精选优质大宗客户合作。

5、在行业的激烈竞争中，公司的竞争的优势在哪里？

我乐的竞争优势在于产品领先，产品差异化，橱柜的功能差异化更强，全屋对于外观和产品调性的差异化更强。

6、2017 年直营门店数量增加，营收增加，是否今后会大规模推广直营模式？

直营主要的作用能直接进行市场和消费者洞察，进行产品和供应链的快速反应，并对于经销商起到示范标杆的作用，公司直营仅限于南京和济南，并不会在全国范围内大规模推广。

7、SAP 系统、MES 系统等 IT 技术如何打通应用？

目前公司做到按需画图，按图生产、按图安装，公司从 2012 年实现无人拆单。

8、公司产能规划和对应资金规划，是否资金足够？

一期一层全屋柜体线 2017 年年底正式投产，预计一期一层产线全部达产后，可实现全屋定制家具等相关配套年产值约达 5 亿元，一期二层部分设备已经分批到位，预计将于 2018 年 9 月底调试投产一期二层产线全部达产后，二层可实现全屋定制家具等相关配套年产值约 8 亿元，公司后期将启动溧水二期建设项目，对应 2019 年底也将陆续有新增全屋产能投放。

募投资金净额为 3.6 亿，公司自有资金现金流入情况好，公司目前尚未启动信贷资金。

9.公司实行产品差异化，产品的壁垒在哪里？

产品的更新速度快，公司每年推出新品；产品的品类多，目前有 24 个产品系列；终端店面换样快；坚持原创，用著作权的形式对于产品进行保护。

10、公司的开店计划和新老商比例？

2018 年计划开店 400 家，其中全屋店 220 家，厨柜店 150 家，特区 30 家。新开设店铺中，新商比例约占一半。