证券代码：002713 证券简称：东易日盛

**东易日盛家居装饰集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2019-06

|  |  |
| --- | --- |
| **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（电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 东吴证券、华夏久盈资产、中欧基金、兴业证券、天风证券、华夏人寿保险、招商基金 |
| **时间** | 2019.5.10 |
| **地点** | 东易日盛会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 管哲 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、目前公司家装业务的结构有哪些变化？ 存量房和增量房占比情况如何？**  答：随着精装房比例的逐步提升，存量房已逐渐成为中国家装市场主要组成部分，市场空间广阔并逐年提升，公司自身的数据也说明了这一点，2018年公司A6业务整体存量房占比已经超过了50%，北京、上海两地存量房业务的占比均已超过60%，未来公司在一二线城市的拓展布局将偏重存量房，争取存量房市场机会，在三四线城市还具有大量增量房的市场机会。  **2、公司A6业务及速美18年客单价是多少？未来是否还有进一步提升的空间？**  答： A6业务近几年客单价每年都在逐步提升，2018年A6业务平均客单价为31万，主要是一线城市及业务成熟的城市消费升级带来的配套产品比率逐年提高，另外公司的考核导向也会推动客单价不断提升。  2018年速美业务主要为899和1299套餐，客单价12万左右。2019年会推出1699套餐，速美业务是新业务，随着新套餐产品的上市、软装配套产品的逐步丰富以及客户整装需求的逐渐明确，客单价会进一步提升。  **3、我们看到精工装业务的增长幅度较大，目前的进展情况及新年规划？**  答：2018年，精装业务对装配式装修和DIM+系统进行了深度开发和研究，完善了住宅、医院、酒店和办公的应用场景开发，初步建立了整套数字化装饰建设体系。完成的钢结构装配式项目首钢示范小区被评为三星级绿色建筑、住宅产业化试点工程，在国内具有里程碑意义。  另外，定制精装模式的业务正在开展，根据政府扩大全装修房交付比例的政策要求及买房客户的多元化需求，房企与有TOC交付能力的产品化家装公司合作是未来趋势，所以定制精装模式也是未来重要的市场机会，有利于公司进一步扩大市场规模。  **4、公司智能供需链业务的进展及规划？**  答：易日通业务是公司面向泛家居领域搭建的仓储、配送、安装平台，目前完成的5个仓储物流城市的行业云仓、干线物流班车、送装一体化全国48小时上门及48小时完工等服务，均已实现稳定的效率。未来也会持续加大信息化投入，实现仓储、安装、配送应用及管理信息化的升级，不断帮助客户提升货物周转率，助力提升生产销售的经营效率；不断升级木作安装一体化工人能力，以客户价值为核心提升智能供需链的行业价值。  **5、定制家居企业和其他行业向家装行业渗透，公司如何看待？**  答：定制是公司整个系列服务链条中的一部分服务，东易日盛具有从家装设计、施工、主材和木作配套全产业链开展业务的能力，多年一直在家装领域深耕，有着完备的高技术化、全信息化、数字化的中后台体系，而且因为多年来公司自身有着家装业务的场景，可以根据业务需求和客户实际需求不断的对我们的数字化体系进行推动和迭代，相比于其他行业进入家装领域的竞争对手具备明显优势。  另外，公司主业是面对C端客户的家装业务，一直深入研究客户，把家庭生活方式嫁接在生产的产品上，客户选择设计、基础工程、配套产品时都选择东易可以兼顾装修的整体效果和风格匹配；公司自有工厂的产品由同一研发团队开发完成，所有产品可以做到同风格、同材质、同色彩、同工艺质量标准；而且公司所有辅材、主材、木作产品都采用了高环保标准，做到全屋累加环保，现在市场上消费者对健康环保的要求越来越高，公司的高标准环保产品也增加了东易日盛的客户粘性。  **各位投资者如欲了解公司及子公司最新动态可关注如下微信：东易日盛集团微信公众号“DYRSJZ”或可拨打东易日盛证券部投资者专线，电话：010-58637710。**  **接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时参会人员已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。** |
| **附件清单（如有）** |  |
| **日期** | 2019年5月10日 |