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：2019-08

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 招商证券、招商基金、国泰君安、申万宏源、国投泰康、中金公司、天融资本 |
| **时间** | 2019.6.28 |
| **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、公司信息化、数字化体系建设中的优势主要有哪些？目前对外小程序、app的使用？**  答：公司多年来在技术研发、产品研发、信息化、数字化建设中持续投入，而且公司主营的家装业务具有天然的应用场景优势，在研发成果及信息系统等应用需要能够及时应客户需求、业务需求不断更新迭代、提升完善。  目前应用的小程序主要是监理、工长通过公司能够随时、随地、手机在线进行工程状态反馈与处理解决工程问题。服务APP将家装三、四十个施工项目细化分解成五、六百个施工节点，使得装修过程全部透明化，随时动态反馈每个细节，保障客户随时掌握工程进度与施工节点，做到安心放心。在线监理和客户服务的app将在下半年在速美业务北分上线，而后在全国推广。未来公司家装saas各相关小程序和app也会陆续上线。  **2、公司的采购模式是怎样的？**  答：公司的采购模式为集中、批量采购，集采的优势是保证厂家直供或最高级别销售代理而获得规模效应降低采购成本。公司每年都对材料供应商进行梳理、评级、淘汰，东易家装选材在品质、环保标准等方面多年来都有良好的口碑，与东易合作对于产品供应商来说也是强背书，另外公司一直严格遵循协议，按时结算，所以公司在采购方面有很强的议价能力。  **3、公司的施工质量是行业内的标杆，请问有哪些管理措施？**  答：与公司长期合作的劳务施工队伍有一千多名项目经理，一万多名工人。20年来公司也形成了完整的施工培训体系以及严格的监督检查体系，保障了施工的整体质量。  1、公司安排定期的内部培训（包括技术、管理标准等）、第三方培训（监理公司、专业厂家等）；2、有严格的评级体系，针对项目经理在客户服务过程中的质量、营销、服务、协同、售后进行综合评比、优化；3、制定严格的工期控制体系，针对不同的户型、面积、地方区域建立有专业工期测算，施工期间有完备的工期计划表，将整个项目工程分解为几百个控制点进行管理；4、工期预警管理，由工程部和客服部对于节点工期异常进行预警和直接管理；5、制定严格的奖惩机制，保障工期按照计划进行。  **4、速美业务准时交付率和客户满意度的情况？**  答：从目前来看，公司的准时交付率和客户满意度均在90%以上，伴随着业务的不断成熟，仍在稳健提升。  **5、公司自有工厂的产品有哪些突出特点及优势？**  答：公司自产的内门采用5cm厚度；实色工艺类内门采用PVC材质封边处理，增强了边部防潮防裂功能；2.3°倾角工艺使内门的封闭性更优，也是公司的专利技术。公司无毒定制家装采用的静电粉末喷涂技术，所加工产品甲醛、重金属等含量均为“0”，而且不含苯、甲苯等其他VOC。车间采用的生产工艺，采用了首创的能源接合方式，在高温环境下进行表面熔化工艺，保证木质形状和韧性不受伤害，同时加速木材中有害物质的渗出，同于环保二次净化。  **6、请简要介绍公司的智能供需链业务。**  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。  **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6月28日 |