**帝欧家居股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2019-005

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者活动类别** | √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 |
| **公司接待**  **成员** | 欧神诺副总裁丁同文、证券部经理吴妙君、证券专员庞云聪； |
| **接待时间** | 2019年8月26日、2019年8月27日 |
| **参与单位名称** | 招商证券、方正证券、中信证券、中泰证券、东北证券、天风证券、华泰证券、长江证券、海富通基金、长城基金、中银国际、金控资管、海通证券、融通基金、华安基金等（以上排名不分先后） |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1**、公司的核心竞争优势是什么？**  回答： 公司的核心竞争优势是综合成本优势。在制造端上面，因为公司与龙头房企长期保持着紧密地合作关系，所以在排产的稳定性、连续性与规模性上面，能够得到很好的保障，保证了制造端的成本优势；另一方面，因为公司产能在全国分布均匀，能够根据需求端的位置区域进行排产，有效地降低了运输成本，获得了运输成本的优势；制造端与运输端上两大优势的结合，最终形成了公司的综合成本优势。  **2、广东的大气污染物排放标准收紧，对公司会造成影响吗？**  回答：政府政策都是根据实际情况而制定，对于像欧神诺这样的规范企业，符合政策要求是没有任何问题。而且公司在行业中是最早投入环保的企业之一，每年也会持续投入在环保升级维护方面，确保达到国家、地方的环保要求。  **3、地产客户招投标时主要根据哪些方面来选择供应商？**  回答：地产客户着重两个因素，一是价格因素；二是非价格因素，如供应商的品牌影响力、供应链服务能力、财务管理能力、品质管控能力、信用等级等。  **4、目前精装市场主要还是集中在龙头房企，对未来的结构以及整体趋势有什么看法？**  回答：目前因为前三大房企的市占率、精装率高，所以大部分精装市场都体现在他们身上。但随着政策的推行及市场的导向，腰部房企新建住宅的精装率近年在迅速提升，从销售端到竣工端有两年左右的滞后，所以未来除了前三大房企外，还会集中体现在腰部的房企中。  以成熟的欧美市场为参考，目前国内整体的精装率还是非常地低，未来发展空间很大。  **5、瓷砖市场规模很大，除新建商品房还包括哪些？**  回答：还有自建房、存量房的二次装修、基建设施、公共设施以及商业建筑的新建与翻新等都会需要使用大量的瓷砖。  **6、新大客户的增加会不会给目前的供应链带来风险？**  回答：公司已经有十多年自营工程成功管理经验，已经建立起一套完善、成熟的供应链体系，可以根据需求情况快速响应，所以并不会对供应链造成影响。 |
| **日期** | 2019年8月27日 |