

证券代码：002853

证券简称：皮阿诺

广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	西南证券蔡欣、广发证券刘奕斐
时间	2020年6月4日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总裁管国华先生、证券事务代表欧阳光
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书管国华先生介绍公司主营业务情况</p> <p>公司专业从事中高端定制橱柜、衣柜、木门等木作三大件及其配套家居产品的研发、设计、生产、销售和安装与售后等服务；公司橱柜业务近三年保持30%左右的增长，其中2019年同比增长32.17%，实现收入10.42亿；衣柜近三年保持30%以上的增长，2019年同比增长30.26%，实现收入3.87亿；木门产品是公司19年新开发的品类。在渠道上，公司实行大宗渠道与零售渠道双轮驱动战略。在大宗业务上，近三年同比增速近100%，2019年大宗业务实现营收6.43亿，同比增长110.04%。</p> <p>二、交流环节</p> <p>(一)公司产能布局情况，</p> <p>目前，公司已基本完成全国产能基地布局，有效缓解公司订单生产压力，降低了物流成本，保证交货品质。目前公司建成了中山阜沙、河南兰考、天津静海三大生产基地。2019年河南兰考生产基地实现规模化投产，确保公司大宗业务产能供给及成本优势；天津静海生产基地通过新增和改造生产线，提升生产智能化水平，增强柔性化生产能力，实现产能翻倍提升。为满足公司未来业务发展需求，突破公司产能瓶颈，公司在中山市板芙镇投建全屋定制智能制造生产基地，该项目总投资为4.86亿元，将建设4条全屋定制产品智能化生产线，计划建设期为24个月，项目达产后将新增全屋定制产品年产约35万套。</p> <p>(二)公司是否有计划在其他区域进行产能布局？</p> <p>公司也在寻找合适的契机在西南地区进行产能布局。</p> <p>(三)工程、零售渠道产品的区别？</p> <p>两渠道的产品用料、工艺流程区别不大，工程产品是按大宗客户的要求提供批量化、标准化产品为主，零售产品主要是针对单独的家</p>

	<p>庭客户提供个性化定制的产品。</p> <p>(四)公司的大宗业务销售的产品是哪些？</p> <p>目前公司大宗业务销售的产品主要以橱柜为主，衣柜产品占比非常少，未来公司将积极开拓衣柜、木门等产品的大宗业务市场。</p> <p>(五)公司大宗业务的优势？</p> <p>公司的优势主要在于：1) 工程服务体系，在与各大地产客户合作过程中致力建设精品工程，形成了一套完整的工程服务体系，能够很好地满足甲方对品质和交期的诉求；2) 工程团队，多年来皮阿诺打造优秀的工程服务团队，不论在与甲方沟通、关系营销还是整个项目把控方面，都具备丰富经验和出色技巧；3) 行业认可度，在工程业务市场，皮阿诺已经得到行业认可，特别是在与恒大地产的合作过程中，每年都荣获恒大每年唯一的定制橱柜单品的“优秀供应商”称号，同时其他的地产商也认可皮阿诺的服务能力，愿意强强联合。</p> <p>(六)公司除了供应橱柜给恒大地产，并与其合资建立了兰考生产基地之外，是否有与其他地产商的合作计划？</p> <p>公司积极加强与 TOP100 地产商的战略合作，拓展大宗业务范围，同时积极探索能与国内前十地产商开展深度合作。</p> <p>(七)公司的产品价格变动情况</p> <p>随着中高端市场定位升级，公司零售渠道产品价格会有所提升。大宗业务渠道的产品价格变动不大。</p> <p>(八)公司中高端定位的缘由？</p> <p>行业红利消退，市场竞争逐渐激烈，公司出于自身产品、研发、服务等优势，进行市场细分，向中高端市场升级，提升品牌竞争力。</p> <p>(九)公司经销商中高端门店建设情况？公司在经销商建店方面的扶持措施？</p> <p>19 年度建成纯高端门店 30 家。公司会在门店设计指导、装修补贴、产品样品折扣、运营团队培训支持等方面进行扶持。</p>
日期	2020 年 6 月 4 日