

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：2021-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参与公司2020年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021年5月7日 15:00-17:00
地点	全景网
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理马礼斌先生、独立董事陈胜华先生、董事会秘书管国华先生、财务总监马瑜霖女士、保荐代表人叶兴林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>(一) 保利资本参与定增后，合作密切。请问同时参与定增的红杉资本的合作互动和资源整合情况如何，后续可有规划？</p> <p>感谢您对公司的关注！红杉资本入股公司是红杉资本参与A股定增的首个落地项目，也将是自红杉资本2020年战略投资恒大物业和世茂物业后的又一战略布局。今后，公司有望借助红杉资本的资源，在产业竞争中取得先发优势，进一步发展壮大。具体的合作正在规划中，如有涉及需进行信息披露的相关事宜，公司会及时履行信息披露义务。感谢您的提问！</p> <p>(二) 请问公司上一季生产经营状况如何？与去年同期相比如何呢？</p> <p>感谢您对皮阿诺的关注。公司2021年一季度实现营业收入346,247,542.46元，同比去年同期增长92.29%，实现归属于上市公司股东的净利润35,119,518.86元，同比去年同期增长795.14%。</p> <p>(三) 公司新增股票的产能目前工厂建设情况如何？</p> <p>感谢您对皮阿诺的关注！公司定增项目的募投项目——皮阿诺全屋定制智能制造项目已于2020年9月23日开工建设，目前正进行厂房、职工宿舍等主体建设。公司计划今年年内完成该项目建设及设备安装调试，2022年年初开始试生产，并在当年投产后逐步释放产能，希望项目在2023年实现达产。</p> <p>(四) 有了解到，皮阿诺工程部有在内部进行不同的推动活动，例如去年的秋收行动（冲7亿，保25亿），今年的冲刺18亿的活动，这些活动提到的金额（秋收的7亿、25亿和今年的18亿）分别各是什么指标，是指工程订单吗，还是验收金额？去年的秋收行动完成情况如何？今年的冲刺18亿进展如何？</p> <p>感谢您对公司的关注！在工程业务方面，公司将继续坚持以工程直营为主，经销商为辅的销售模式，加强与全国前五地产商“资本+产业”的双向深入合作，服务更多全国前五的地产商，实现工程业务产品品类从橱柜单一品种向木门、衣柜等多品种拓展；并加强工程经销商渠道建设，加强与保利地产等产业资本的产融互动，将工程业务做大做强，致力于成为定制家居在工程领域的龙头企业。相关具体的业务规划目标请以公司信息披露数据为准。感谢您的提问！</p> <p>(五) 公司目前在职工员工总共有多少？薪资水平较去年同比增加还</p>

是减少？

感谢您对皮阿诺的关注。随着公司营收、生产规模扩大，2020 年末领取薪酬员工增至 2679 人，总体薪酬同比增长，公司一直将人才与管理作为核心竞争力，提供具有行业竞争力的薪酬。

(六)公司目前全资子公司和控股子公司、参股公司有哪些呢？请详细介绍一下

感谢您对皮阿诺的关注。截止 2020 年末，纳入合并财务报表范围的子公司有 9 家，其中全资子公司有 7 家，分别是皮阿诺家居（天津）有限公司、中山市捷迅家居安装有限公司、皮阿诺家居有限公司、广东拉米科技有限公司、深圳市吡咕智能科技有限公司、中山盛和德成投资发展有限公司、皮阿诺（香港）国际有限公司，控股子公司有 2 家，分别是河南恒大皮阿诺家居有限责任公司、云米智装（中山）科技有限公司。另外，公司持有广东安乐窝网络科技有限公司 15.00%股权。

(七)留意到去年新开店中，有很多是在三四五线城市？下沉市场的销售如何？各线城市的门店是如何规划布局？

感谢您对皮阿诺的关注！皮阿诺坚持中高端定位，进一步夺取渠道下沉红利。新建店面的销售将在 21 年体现更明显。同时，公司将优化一二线城市，稳定三四线城市布局。2021 年，公司加快大宗业务销售和验收，工程占比提升明显。

(八)2021 年一季报中，其他应收款金额较大，也是这几年季报中的最高值。其中保证金占比多少？是否为工程招标的保证金？能否讲讲工程招标的一些细节？例如保证金的比例，工程招标的各个阶段，招标、定标、交货、验收等的时间大概是多长？

您好！感谢您对皮阿诺的关注，其它应收款中有部分金额是保证金，根据不同的客户会有不同周期，常规会在 6 到 9 个月左右。

(九)和保利合作进展如何？在一季报的营收中保利占比多少？定增中提及的保利的拎包入住业务是否已有营收贡献，如果无，预计此业务会是如何的发展节奏？

感谢您对公司的关注！公司 20 年度非公发项目获得保利资本的投资是定制家居企业首次获得产业资本投资，也是公司加入由保利资本、碧桂园创投联手十余家产业链上市企业成立的“保碧生态圈联盟”后，双方业务合作的延展。目前公司营业收入中涉及保利地产的部分仍以公司为其精装房供应定制橱柜等产品业务为主。未来双方将有可能在木地板、物业定制等领域持续展开投资和合作。

(十)希望公司在适当的时候推出激励计划来聚集和挽留人才，保持公司的竞争力！

公司根据经营发展需要，将会充分考虑相应的股权激励方式，目前公司 2018 年员工持股计划涉及的财产清算及分配已按相关规定要求分配给全部激励对象。后续如有相应的激励及回购计划，公司将及时履行信息披露义务，谢谢！

(十一)一季度业绩中工程（分开直营和工程经销商）和零售的占比各是多少？

感谢您对皮阿诺的关注！公司将顺应国家对房屋精装修政策要求和鼓励资本市场通过股权融资促发展的趋势，坚定品牌中高端，工程多品类的差异化战略。聚焦大宗业务快速做大做强，加快零售品牌升级，渠道下沉，公司 2021 年一季度开始，公司加快大宗业务销售和验收，工程占比提升明显。

(十二)请介绍下公司 2020 年股东大会召开情况？

感谢您对皮阿诺的关注。2020 年度，皮阿诺共召开了 1 次年度股东大会和 3 次临时股东大会。公司股东大会按照公司章程、《股东大会议事规则》的规定按其所持股份享有平等地位，并承担相应的义务。公司治理结构能够保证所有股东，特别是中小股东享有平等地

位，确保股东合法行使权益，保证了股东对公司重大事项的知情权、参与权、表决权。2020年内的股东大会均由董事会召集召开，根据相关法律、行政法规、部门规章、规范性文件及公司章程等规定应由股东大会表决的事项均按照相应的权限审批后交由股东大会审议。谢谢！

(十三) 去年有机构投资者去公司做调研吗，都是哪些？我们这些中小投资者在哪里能看到机构投资者的调研情况？

感谢您对公司的关注！公司注重投资者关系管理，通过“投资者开放日”、机构投资者交流会、电话会议等方式积极与投资者开展沟通交流。2020年度公司共举办9场次大型投资者交流会议，详见公司《2020年年度报告》第41页“十、接待调研、沟通、采访等活动”及公司日常在巨潮资讯网上披露的《投资者活动记录表》。

(十四) 公司非公开发行A股进展情况如何？

感谢您对皮阿诺的关注。经中国证监会《关于核准广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可[2020]2657号）的核准，公司以非公开发行股票的方式向特定投资者共计发行31,201,248股人民币普通股（A股），发行价格为19.23元/股，募集资金总额为人民币599,999,999.04元。公司本次发行新增股份的登记托管手续于2021年1月13日在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完成，股份上市日期为2021年1月27日。关于公司上述非公开发行股票的发行情况，详见公司于2021年1月26日在巨潮资讯网上披露的《广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司非公开发行A股股票发行情况报告书暨上市公告书》。谢谢！

(十五) 您好，请问公司目前投资的柏泰木门一季度已经合并报表了吗？如果没有预计什么会合并报表，柏泰门业的产能目前怎样，后续如何规划

感谢您对皮阿诺的关注！广东柏泰门业有限公司成立于2011年，注册资本为5000万，主要产品为钢制防火门窗、木质防火门、钢木复合防火门、防火卷帘门。公司将按《投资协议》约定和《会计准则》要求，做好后续规划。

(十六) 现在行业间的并购都比较频繁，导致上市公司并购的成本提高，你们今年有没有兼并收购计划？

感谢您对公司的关注！目前，公司工程业务销售的产品以橱柜为主，2021年公司将加大力度开拓衣柜、木门品类市场，同时公司也考虑拓展地板或者中高端门窗等新品类，公司将择机采用并购方式快速获取相关品类产品产能，以快速进入对应市场。如公司推进相关并购项目，将做好项目尽职调查、方案设计、投后管理等工作，做好风险管控。

(十七) 去年公司对哪些企业或项目进行了投资，2021年是否会减少投资，收缩战线？

感谢您对皮阿诺的关注。2020年8月，公司对外披露公告，拟投资5000万元入股保资碧投合伙企业，间接投资公司工程业务战略客户保利地产旗下的保利（横琴）资本管理有限公司与深圳市碧桂园创新投资有限公司负责管理的“保碧产业链赋能基金”。未来，公司将顺应国家鼓励资本市场通过股权融资促发展的趋势，结合业务发展需要，注意风险防范，做好布局。

(十八) 2021年公司准备采取哪些行之有效的措施来扩大销售业绩和产品的全国覆盖率，提高业绩？希望公司早点抢占市场。

感谢您对公司的关注！据奥维云网数据，2020年精装房规模325万套，未来十年中国精装修市场尚有50%增长空间，预计未来两年保持25%增速，2021年预计超过400万套，2022年预计超500万套。公司将顺应国家对房屋精装修政策要求和鼓励资本市场通过股权融资促发展的趋势，坚定品牌中高端，工程多品类的差异化战略。聚焦大宗业

	<p>务快速做大做强，加快零售品牌升级，渠道下沉，同时拓展整装渠道。</p> <p>(十九)请问公司产品有没有销往国外市场的产品占比多少，以及对国外市场的发展规划？</p> <p>感谢您对皮阿诺的关注。公司目前暂无出口业务。面对市场的不确定性，全渠道布局是趋势，包括精装、整装、拎包、电商和外贸。谢谢。</p> <p>(二十)公司如何规避各种风险，如产品质量、资金、管理等，减少各种负面事件？</p> <p>感谢您对皮阿诺的关注！皮阿诺始终坚信做产品就是做人品。在产品工艺、品质上持续投入和改善。公司将继续抓住国家房屋精装修政策红利，发展大宗业务，并严控经营风险。公司增设风控管理部，落实工程项目经理负责制，建立考核机制，做好公司应收款项管理，加强风险管控。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为218,266,631.97元，同比增长116.84%。在工程经销商方面，公司对原有工程经销商体系进行了系统评估、优化、淘汰，并在全国各个区域进行招商，拓展工程经销商渠道。截至报告期末，工程经销商共51家，全年经销渠道收入增长26.22%。公司经销商占比不到5%，预计今年会提升一点比例到7%-10%，中长期有望达到30-40%。</p>
<p>日期</p>	<p>2021年5月8日</p>