

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：2026-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年9月15日（星期二）下午 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台” (https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 徐凯旋 独立董事 钟玮 董事会秘书 李克宇 财务总监 刘慧奇
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、研发费用下降5%是否会影响产品竞争力？在整家定制、门墙柜一体化趋势下，公司如何保持设计差异化？ 答：尊敬的投资者，您好。 当前家居行业整体承压，公司对费用进行管控，整体费用规模减少。公司始终秉持“以市场需求为导向，以用户创新推动进步”的理念，持续健全研发立项、过程考核及成果转化机制，构建自主研发、大师臻作、产学研协同、产业链联动的全维度研发体系，快速响应市场趋势与客户诉求。公司优化研发资源配置，持续保障产品创新能力，夯实产品差异化竞争力。 感谢您的关注！ 2、整装渠道增长25%但毛利率仅26%，是否因为给装企的返点高？与贝壳、土巴兔等平台的合作模式是经销还是代工？ 答：尊敬的投资者，您好！

	公司在定期报告中按行业、产品、地区口径披露经营数据，相关经营数据请以公司定期报告为准。整装渠道是公司销售体系的延伸方向。在该渠道中，公司与全国范围内优质装修公司开展合作，推动经销商与当地装企业务联动，依托公司品牌、全案产品和智能制造优势，提供定制家居产品的生产、安装及销售支持，装企负责设计、施工与落地交付，双方优势互补，为消费者提供一站式家装解决方案。该渠道合作基于市场化原则定价，其毛利率水平与合作模式、销售产品类型、市场环境等因素相关。公司将持续优化渠道结构、提升运营效率，推动各渠道健康发展。 感谢您的关注。 3、整装渠道的获客成本和退货率如何？公司如何平衡“走量”与“盈利”？ 答：尊敬的投资者，您好。 公司构建了覆盖零售经销、大宗业务、整装渠道以及海外渠道的多元化销售体系，通过差异化模式精准覆盖不同细分市场，实现全渠道协同发展。在整装渠道经营中，公司坚持规模增长与盈利质量并重，通过在全国范围与知名装修公司开展合作，推动经销商与当地装企开展业务联动，依托公司的品牌、全案产品和生产制造优势，对装企进行赋能。 感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年9月15日