

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：2020-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	参与公司 2019 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2020 年 4 月 10 日	
地点	全景网	
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理马礼斌先生、独立董事刘剑华先生、保荐代表人张国连先生、财务总监罗晓雄先生、董事会秘书管国华先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>(一)2019 年皮阿诺业绩获得了高于同行业的大幅增长，营收数据增长主要有哪些？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。2019 年公司实现营业收入 14.71 亿元，同比增长 32.53%；归属于上市公司股东净利润 1.75 亿元，同比增长 23.33%。基本每股收益 1.13 元/股。谢谢！</p> <p><b>(二)请问马总，您对于全屋定制行业发展趋势，以及产品风格、功能等趋势是怎么判断的？</b></p> <p>回复：感谢您的提问！得益于家具行业稳定增长态势以及信息化、自动化水平的不断提高，定制家具行业拥有良好的生存以及成长环境。随着居民收入水平和文化水平的提高，以及对居住环境和品质的逐步重视，不同消费群体对家居用品的个性化、智能化、健康化和功能化的追求日益增加。定制家具凭借对家居空间的高效利用、兼顾实用性，能充分体现消费者的舒适、时尚、个性消费需求、现代感强等特点，市场地位不断提高，成为近年来家具消费领域中新的快速增长点，并引导家居领域消费潮流，带动消费升级。</p> <p>近几年来，大数据、云计算等信息化技术不断助力产业创新升级，定制家居行业迈入整装时代，并迈向智能家居时代，从千万级市场迈入万亿级市场，全屋定制异军突起为行业主要趋势。一方面消费者对空间利用率更加重视，对定制化产品需求更加旺盛。消费能力的提高、中产阶级的崛起使得越来越多消费者主动消费升级，愿意为中高端产品买单；另一方面，企业通过生产定制化业务提升整体毛利率，定制家具由客户需求引导生产，存货风险较小，定制家居门店单位效益高，利润空间得到进一步增长；而且，定制家具企业布局整装领域，从产品型整装到风格化整装，更容易从源头获取消费者流量。全屋定制满足个性化需求、提供中高端家具产品的整体解决方案，现代消费者的消费能力增强、环保意识提升又助长定制化需求提升，全屋定制已成</p>	

	<p>为消费升级的趋势，成为行业主流。同时，通过不断丰富延展产品品类，产品边界不断拓宽，配套品提升整体空间品质，消费者能更省时、省力，获得多样化的综合家居解决方案，享受高品质的全屋定制舒适生活体验。谢谢。</p> <p><b>(三)亲身体验门店了解与咨询，营销队伍有待提升，包括销售理念，如何促销等等。建议加强门店营销队伍建设。我看好公司却又迷茫（一看到股价），马总有什么好的建设性想法？</b></p> <p>回复：感谢您对公司的关注！公司也在加强对经销商零售渠道的升级、优化。公司将通过加强营销事业部经销商特训、电商线上线下融合、产品二次应用设计、新店形象展示 SI 设计、招商质量提升、售后服务提升、重点标杆市场培养、六大重点业务提升等举措，强化责任人和奖惩管理考核。同时，聚焦标杆市场打造和成功案例复制，2020 年度将重点聚焦帮扶全国 30 家核心经销商细化会审 16 个省区年度营销作战计划，推进一城一策精耕细作市场管理模式。</p> <p><b>(四)马总，您好，请问公司研发能力在行业中处于什么样的地位？如何保证研发能力持续上升？</b></p> <p>回复：您好！公司通过自主研发、“产-学-研”合作、上下游产业研发互动等途径，建立了较完善的研发管理体系，培养了一支具备扎实的技术储备与积累的研发团队，依托公司良好的资源整合和设计能力，公司主导产品均为研发团队自主开发，拥有自主知识产权。</p> <p>公司聚焦“橱柜、衣柜、木门”三大类木作定制核心产品，持续研发创新，推出木门、软体家具等新产品，实现全屋定制品类延伸。今后为推进公司中高端市场定位，公司在依托公司良好的资源整合和设计能力，进行自主研发的同时，将加强外协研发，签约顶级产品设计大师，从设计端源头提升公司产品品质，实现产品差异化战略；同时加强研发部门于生产、供应链系统的协调，确保产品从研发到生产的高品质管控。谢谢。</p> <p><b>(五)马总，你好，我想问一下，咱们公司去年专卖店减少很多，是什么原因？今年在招商方面有何举措？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。2019 年，公司坚定中高端市场定位，继续推进差异化战略，优化零售渠道布局，实现零售业务收入 7.85 亿元，同比增长 10.5%。</p> <p>2019 年度，公司新建终端门店 395 家，以 2018 年之前公司橱柜、衣柜事业部分由独立团队经营，一家综合门店算两家的口径统计，公司终端门店数量为 1454 家。但公司自 2019 年起将橱、衣柜事业部合并为营销事业部，橱衣柜综合店开始统计为一家。以此口径统计，公司经销商门店数量共 965 家，其中综合门店为 489 家。由此可见，公司经销商门店统计数量并未减少，只是统计口径发生变化。而且经销商门店中综合门店数量占比超过 50%，将公司过去“衣柜+橱柜”的门店结构，升级为“综合门店+衣柜+橱柜”的全新结构，零售业务收入持续增长，渠道优化效果显著，未来公司将继续加大橱衣木多品类一体综合店和高端店面建设。谢谢。</p> <p><b>(六)董事长您好！公司年初提出品牌战略升级。请问具体将在哪些方面改善升级？</b></p>
--	---

	<p>回复：感谢您对公司的关注！2019 年，公司新建纯高端门店 30 家，整改重装门店 127 家。公司将收纳功能作为定制产品的基本要求和核心价值，将产品体系由“超级收纳 1.0”升级为“超级收纳 2.0”，加大品牌核心价值“九重收纳，空间就是大”的推广，并联合百隆、腾讯家居及全国工商联家具装饰业商会共同发布《中国定制家居收纳指数白皮书》，打造定制家居行业收纳第一品牌。谢谢。</p> <p><b>(七)马总，您好，1、请问恒大的 20 亿的订单合同是分几年完成，截止时间是什么时候：2、河南的生产基地产能规划如何？今年是否有新的产能投产；3、一季度促销力度如何？尤其是 3 月份，促销出来后效果怎么样？</b></p> <p>回复：谢谢您的提问！您提的这几个问题，第一，据公司了解，恒大集团每年定制橱柜的采购总额约 20 亿，公司与恒大已合作多年，一直是其定制橱柜供应商首选。第二个，公司在河南兰考的生产基地于 2019 年建成投产，将逐渐释放产能。今年公司拟募资在中山板芙镇投资建设全屋定制智能制造项目。第三个，公司积极应对疫情影响，通过新零售等促进公司销售业务开展，达到了一定的效果。谢谢您！</p> <p><b>(八)马总，您好，请问公司多地分公司、生产基地增多，经营规模、区域和渠道也在扩大，如何防控经营管理风险？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。随着公司多地区的生产基地布局和落实，公司经营规模、区域和渠道迅速扩大，经营管理的复杂程度大为提高，这对公司的研发设计、采购供应、生产制造、销售服务、物流配送、人员管理、资金管理等部门提出了更高的要求。公司采取以下应对措施：通过不断完善信息化建设，打通各部门管理并有效提高管理效率；公司建立职业化管理机制，并以企业文化、组织设计等维度对业务模式进行建设和调整，并做好过程管理；建立基地化管理机制，形成总部做好机制建设、控制、监督和协调，各生产基地厂长负责的经营管理模式。谢谢。</p> <p><b>(九)请问贵公司应收款项占收入比例远超同行业竞争对手，这是什么原因呢？跟竞争对手收入结构也比较类似。</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注！公司与友商相比，在收入结构上大宗业务占比较高。近年来，公司大宗业务增速较快，加之大宗业务多以商业票据结算，因此公司应收账款占收入比例较高。谢谢！</p> <p><b>(十)请问管总，由于上游板材受外贸及成本等因素影响，近年来价格一直上涨，请问公司业务是否受到影响？有什么应对方法？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司生产所需的主要原材料包括板材、台面、五金配件和外购厨电等。未来如果公司主要原材料价格出现大幅波动，可能对公司经营业绩造成不利影响。公司积极采取应对措施：一方面通过采购成本控制、建立与供应商长期合作机制等手段来规避主要原材料价格波动的风险；另一方面通过不断改进生产工艺技术，提高生产的自动化水平，提高材料利用率，减少材料损耗率，以此降低主要原材料价格波动对产品成本的影响程度。</p> <p><b>(十一)管总，您好，请问公司在智能化技术方面的应用情况如何？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司采用“标准件+非标件”相</p>
--	--

	<p>结合的复合生产模式，引进先进的柔性生产线，标准件规模化生产，非标件柔性化制造，已具备成熟的兼顾产品个性化和高质量的需求同时实现规模生产的生产制造系统。同时，公司致力于对生产流程进行持续的智能化、自动化建设和升级，生产基地智能化 4.0 生产线改造，智能化成品立库搭建，同时加强在信息化技术的投入，通过高效的生产管理系统，使生产加工水平上了一个崭新的台阶。2019 年，公司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。谢谢！</p> <p><b>(十二) 请问罗总，2019 年同行收入在下滑，皮阿诺收入增速比较好。您认为皮阿诺增速主要源于哪些方面？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。2019 年，面对经济环境的不确定性，在日益激烈的市场竞争格局下，皮阿诺人在公司经营管理层的领导下，迎难而上，坚定中高端市场定位，致力于打造定制家居行业收纳第一品牌；通过持续研发创新，完成公司橱、衣、木等大家居产品体系构建，满足市场需求；并以零售渠道、大宗业务双轮驱动，多元化营销获客，实现公司经营业绩的稳步提升。</p> <p>报告期内，公司推进对经销零售渠道的优化升级，聚焦重点省份渠道建设，优化一、二线城市渠道布局；同步加大零售网络拓展，全力推动销售网点向主要三、四、五线城市有质量的下沉，加强招商拓展更多终端门店，全年新建终端门店 395 家；公司同步加大力度抢占精装修工程市场风口，继续加大与全国地产商 TOP100 的战略合作，实现大宗业务销售收入快速增长。报告期内，公司实现大宗业务营收 6.43 亿元，同比增长 110.04%。公司加大工程渠拓展，成功引入保利地产、阳光壹佰、奥园、朗诗、鲁能、敏捷、海伦堡等地产商，全国工程业务合作版图进一步扩大。谢谢。</p> <p><b>(十三) 请问罗总，皮阿诺 2019 年度分红政策是什么？比上年有何变化与不同？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以 155,341,500 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.6 元（含税），公司董事会根据监管法规要求，重视对投资者合理投资回报，同时兼顾所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素制定了此次利润分配预案。未来，公司将继续实行积极、持续、稳定的利润分配政策。谢谢。</p> <p><b>(十四) 管总，你好！请问公司目前的产能水平如何，后续还将如何提升产能？</b></p> <p>回复：您好，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。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。为满足公司未来业务发展需求，突破公司产能瓶颈，皮阿诺决定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</p>
--	---

增全屋定制产品年产约 35 万套。谢谢。

**(十五) 请问公司品牌运营的情况如何？2020 年将有何大动作？**

回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司始终专注于定制橱柜、全屋定制等定制家居及配套产品领域，坚持自主品牌与原创设计，打造较高美誉度的“皮阿诺”品牌。在此基础上，公司致力于做最懂用户需求的家居品牌，凭着多年定制家居行业的敏感度，确立了品牌差异化定位——“9 重收纳”，以“收纳”区隔竞争品牌，使品牌定位更加精准化和差异化。公司已将收纳功能作为公司定制产品的基本要求和核心价值，携手国际设计大师研发了“超级收纳”产品，为客户解决日益突出的家居收纳难题。公司更与全国工商联共同成立中国收纳研究院，以高屋建瓴之势引领定制行业“收纳”大势，打造定制家居行业收纳第一品牌。截止 2018 年公司连续五年进入“广东省制造业 500 强企业”，2019 年荣获“2018-2019 十大橱柜品牌”殊荣。2020 年，公司将坚定推进市场、品牌及产品全面向中高端定位升级，将聘请国内顶级品牌营销团队落实品牌升级；全面升级品牌形象和专卖店形象，推出第六代终端 SI 专卖店形象，实现品牌形象全面高端化。谢谢。

**(十六) 请问皮阿诺天津公司前期募集资金并没有投资，对天津公司有什么规划？**

感谢您对皮阿诺的关注。因公司已在河南兰考生产基地以自有资金新建了定制橱柜生产线，能够满足公司橱柜产品对华中、华北地区的覆盖，并有效缩短相应地区的发货周期，因此公司决定终止“天津静海产能建设项目一期”中定制橱柜生产线的建设工作。公司按募投项目要求，完成了天津生产基地定制衣柜生产线的建设，并实现投产。后续公司将视业务发展需要，对天津生产基地进行追加投资、扩产等。谢谢！

**(十七) 定制家居行业面临洗牌，市场竞争日益加剧，公司有什么应对策略？**

回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司继续加强品牌管理、营销网络、设计研发等方面的竞争优势，推进市场、品牌及产品全面向中高端定位升级，实行产品差异化竞争战略，细分目标市场，专注服务中国 10 万个高端家庭客户，通过品牌、品质和服务升级获取溢价；并持续通过信息化管理驱动、优化生产和供应链等降低生产成本，提升公司核心竞争力，构建公司竞争优势。谢谢。

**(十八) 前端地产企业复工情况？公司 TO B 端回款情况如何？**

回复：感谢您对皮阿诺的关注！前端地产复工情况基本上正常，我们项目施工人员均已经进场。公司收款按照合同约定的节点回收。感谢！

**(十九) 请问下刘总，公司是否存在控股股东直接或间接干预公司经营的行为？对独立董事的有关意见有否采纳？**

回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司控股股东行为规范，能依法行使其权利，并承担相应义务，未发生超越股东大会及董事会而直接或间接干预公司经营与决策的行为。公司在业务、人员、资产、机构、财务等方面与控股股东相互独立，公司具有独立完整的业务及自主经

	<p>营能力。谢谢！</p> <p><b>(二十)本次非公开增发工作大约什么时候可以完成？</b></p> <p>回复：感谢您对公司的关注！公司非公发项目正在推进中，后续将根据项目进展情况及时做好信息披露，谢谢您！</p> <p><b>(二十一)公司是否有开展 C2M 模式？有木有网红直播带货？</b></p> <p>回复：感谢您对公司的关注！公司充分重视新零售业务，相继登陆了抖音、小红书等视频平台以及淘宝等直播平台，2019 年，公司先后举办多场联动全国经销商门店的直播促销活动，实现线上引流，线下签单，促进公司产品销售。同时，公司正在开拓 C2M 业务。</p> <p><b>(二十二)想了解如下问题： 1、当前公司大宗业务收入确认的原则是、确认时点是？交付、安装后确认？ 2、公司应收前五大的款项均为什么内容（苏宁易购是什么款项）？公司应收张江万科、上海恒申置业有限公司的房地产开发为何全额计提坏账准备？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注！当前公司大宗业务收入确认的原则是安装验收合格后确认收入。公司前五大的应收账款，均为恒大、美的等大宗业务客户。张江万科、上海恒申均为质保金，账龄均超过三年，按公司会计政策全额计提坏账准备。截止目前，该两家公司的款项已经全额收回。谢谢！</p> <p><b>(二十三)用定增资金扩建的产能投产了吗？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。为满足公司未来业务发展需求，突破公司产能瓶颈，皮阿诺决定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。该项目正处项目报备阶段，计划 2020 年 7 月开工建设。另外，中山阜沙二期产能扩建项目也将在下半年建成投产。谢谢。</p> <p><b>(二十四)你好，请问疫情对公司今年的业绩是否有影响？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。新型冠状病毒感染的肺炎疫情预计将对公司的生产和经营造成一定的暂时性影响，影响程度取决于疫情防控的进展情况、持续时间以及各地防控政策的实施情况。自疫情爆发以来，公司密切关注疫情发展情况，评估和积极应对其对公司财务状况、经营成果等方面的影响，积极制订各种预案和应对措施。公司推出“携手抗疫，一诺千金”消费者千万返现优惠活动，发起 100 元/单慈善捐助等行动；并成立了皮阿诺“爱之诺”基金会，向集团内部、合作商、社会各界人士等倡议募捐现金/医疗物资等，并将所有筹得资金/物资转交相关慈善机构/医疗单位，用于支持抗击肺炎疫情使用；同时全面启动 2000 万总裁授信基金计划，对符合条件要求、信用度好的经销商提供资金授信支持，助力创业伙伴共克时艰。谢谢。</p> <p><b>(二十五)你好，请问公司海外订单受影响严重吗？</b></p> <p>回复：感谢您对皮阿诺的关注。公司近年聚焦国内零售、大宗工程定制家具市场，暂未开展海外业务。谢谢！</p>
日期	2020 年 4 月 10 日