

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：2017-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券股份有限公司：陆逸、赵诗琪 亚太财产保险有限公司：刘强、朱军宁、杨婉情
时间	2017 年 11 月 1 日
地点	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司总部
上市公司接待人员姓名	董秘：管国华、 销售负责人：张开宇、财务总监：罗晓雄、 证券事务代表：林雁英、 证券事务专员：柯倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司三季度的衣柜和橱柜的毛利率占比是多少？</p> <p>回答：2017 年前三季度，我司橱柜的毛利率是百分之三十多，衣柜的毛利率是百分之二十多。</p> <p>2、请问公司工程单目前的进展？是否已有回款？</p> <p>回答：目前工程单进度都是按合同约定的时间进行，我们与地产商的合作模式有两种，一种是直接与大的房地产商合作，收款相对有保证；另一种由当地的工程经销商与地产商合作，工程经销商在当地收款比较容易，保证了我们公司的工程回款。</p> <p>3、请问公司产品是否有提价或者降价？</p> <p>回答：自今年 2 月份开始，我司对橱柜、衣柜单位售价分别予 4%、3%的涨幅调价。</p>

	<p>4、请问公司客流量的情况？</p> <p>回答：公司体量在增大，客流量也相对应的增长。</p> <p>5、请问公司目前橱柜和衣柜客单价大概多少？</p> <p>回答：截止三季度，公司橱柜平均客单价约 9800 元，衣柜平均客单价约 2300 元。</p> <p>6、请问公司厨电配套率，在安装一套橱柜的占比一般是多少？</p> <p>回答：我司的厨电配套率一般在 50%以上。厨电一般占一个橱柜的 40%左右。</p> <p>7、请问目前我们门店布局是怎样的？</p> <p>回答：公司是全国性品牌，经销商门店分布在全国各地，布局相对合理。截至 2017 年 10 月，公司橱柜门店数量为七百多家，衣柜类经门店数量为三百多家。</p> <p>8、请问公司的未来战略？</p> <p>回答：公司定位全屋定制，把主业做精做透，对网络销售进行优化，提高产品的单值，多关注行业的发展动向，拓宽市场，对于公司主业上下游的相关产业会考虑通过投资的方式进行。</p> <p>9、请问下公司关于安乐窝的投资方式</p> <p>回答：现公司对安乐窝的股份占比为 15%，主要是对整装市场的投资。</p> <p>10、 请问公司对比其他行业例如欧派、索菲亚等公司的优势在哪里？</p> <p>回答：竞争到一定程度都会细分，刚开始的跑马圈地都是粗放经营，未来要自己做定位。我们的定位是竞争者，要做有特色的、高附加值的产品，不会在主流市场上跟行业领导者硬碰硬，我们要走自身的特色发展道路。做出差异化是企业的发展生存之道，未来要发挥公司自身的优势，走个性化道路。</p> <p>11、那公司的个性化道路是往更高端发展还是往下走？</p>
--	--

	<p>回答：公司会根据市场的消费需求而定。</p> <p>12、对经销商的选择标准？</p> <p>回答：有一些硬性指标，如面积、位置等，资金不是最核心的，投资 80-100 万就可以了。但有无经营团队、经验等有一定考核，年龄大的我们一般不选择，已经没有斗志了，我们倾向选择 30 多岁的，因为这个年龄处于创业阶段，有斗志，我们更看重这个。</p> <p>13、请问新开店预计一般多久能成熟？</p> <p>回答： 一般需要半年到一年。</p> <p>14、请问公司经销商多久换一次样？</p> <p>回答：一般公司会要求经销商 1-2 年换样一次，每年有新产品也会要求更换 25%-30%的比例。</p> <p>15、 请问公司的店面的平均面积是多少？</p> <p>回答：公司店面面积一般在 200-250 平方米，旗舰店一般在 300-400 平方米。</p> <p>16、请问精装房的毛利是多少？</p> <p>回答：公司精装房的毛利大概 30%。</p> <p>17、请问一下为什么家居行业都集中在广东地区？</p> <p>回答：这个受家居行业的原材料影响，因为定制家具一般会用到铝，而铝的生产主要集中的广东地区，考虑到运输成本问题，所以一般制造家居行业都集中在广东。</p> <p>18、请问对于国家发布对于精装房的相关政策，对公司是否有影响？如果有，公司的措施是什么？</p> <p>回答：这个政策暂时来说对一线城市比较大，对零售市场的确造成了一定的冲击。对于这个情况，公司也会争取更多的工程订单，弥补这个政策对零售市场的影响。可参见三季度橱柜业绩依然保持稳定增长。</p> <p>19、请问公司目前的产能你利用率的情况？公司现有的产能和</p>
--	--

	<p>产能规划是怎样的？</p> <p>回答：公司因为天津工厂的投产，目前公司的产能利用率大概 85%左右。</p> <p>公司当前产能 178800 套/年，其中 阜沙工厂：衣柜 72000 套/年、橱柜 102000 套/年；天津工厂：衣柜 4800 套/年。</p> <p>2019 年 1 月预计阜沙工厂二期预计 360000 套/年衣柜，2018 年 3 月天津工厂产能预计达到 108000 套/年</p> <p>20、公司现在终端设计软件用的是什？</p> <p>回答：我们公司现在用的是造易和三维家。</p> <p>21、今年是定制家居集中上市的一年，未来趋势是集中扩张，会导致行业竞争格局变化吗，会打价格战吗？</p> <p>回答：所有的行业都迈不过这个价格战的门槛，初期都是先抢地盘，未来竞争肯定加剧，公司的产品肯定要升级，我们将找准自己的定位。目前还是做主流市场，未来要在产品端实现突破，在研发端增加技术含量，保证利润的同时，扩充自己的市场，不会跟行业领导者正面交锋，实现产品差异化、个性化是公司的思路。</p> <p>22、请问公司对新米拉拉品牌的定位及价格如何？</p> <p>回答：为迎合年轻人的需求，推出米拉拉作为公司的子品牌，对比皮阿诺品牌的价格有一定的优势。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2017 年 11 月 1 日