

帝欧家居股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2018-011

投资者活动类别	<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_____
公司接待成员名单	欧神诺副总裁丁同文、证券部经理吴妙君；
接待时间	2018年8月30日
参与单位名称及人员姓名	广发证券、中泰证券、华润元大基金、创新投资、敦和资管、金控资管。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、为什么公司上半年的增速这么快？</p> <p>回答：一是在工程渠道方面随着碧桂园、万科、恒大等主要客户的增长而增长；二是通过门店建设、向经销商赋能、开拓小B业务等方式进行渠道下沉，加速开店计划，促进零售渠道的持续增长。</p> <p>2、请简单介绍一下新合作的工程客户情况？</p> <p>回答：今年上半年公司与雅居乐、荣盛、富力等大型房地产开发企业签署了战略合作协议，刚开始双方都在磨合期，因此目前对业绩贡献尚不明显，随后将发力推进深化合作。</p> <p>3、工程端和零售端的产品结构区别大吗？</p>

	<p>回答：产品品类差不多，都是以抛釉砖、仿古砖、瓷片为主，但工程端瓷片的应用稍微多一些。</p> <p>4、公司生产的规模效应体现在哪里？</p> <p>回答：主要体现在制造端的生产成本，目前，公司在工程端方面的排产期都在 10 天以上，而批量生产直接影响到生产速度和成品率，进而降低生产成本。</p> <p>5、未来几年是精装房的扩容期，但房地产市场整体并未大幅度提升，公司未来是如何考虑？</p> <p>回答：公司将牢牢抓住精装房普及而带来的新建住宅精装率提升的机遇，不但保持存量客户的增长份额，也在不断开拓其他大中型房地产开发商，以保证持续增长；同时，公司还从产能规划、渠道扩张、品牌建设、模式创新等方面在逐步深化布局零售渠道，既促进零售渠道的增长，也为应对未来精装房总体趋于稳定时，提供新的业务增长点，进而保持公司整体增速。</p>
日期	2018 年 8 月 31 日