

证券代码：002713

证券简称：东易日盛

东易日盛家居装饰集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2018-

15

| | |
|---------------|--|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司、天风证券、山西证券、国泰君安、中泰证券、国寿安保基金、东吴证券、衍航投资、华贵人寿、中信证券 |
| 时间 | 2018.10.24 |
| 地点 | 东易日盛会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 管哲 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>三季度整体业绩情况：2018年三季度当季营业收入11.3亿，同比增长27%，前三季度累计营业收入29.40亿元，同比增长24%；当季度归母净利润0.73亿元，同比增长47%，累计归母净利润0.84亿元，同比增长99.54%。</p> <p>1、1-9月毛利上升的原因？ 答：1-9月份累计毛利率上涨，与半年度的情况相近，主要是报告期设计业务增速高于工程业务增速，设计占比增大，而设计毛利率高于工程业务毛利率导致的。</p> <p>2、公司今年1-9月业绩取得较好的表现，主要是内生还是外延带来的？ 答：公司业务目前的情况：传统家装A6业务是公司最主要的业务，持续稳健增长，产品化家装速美业务经历了前期业务拓展模式、系统应用等方面的磨合，已经呈现季度环比增长的状态，下半年精工装装配式业务也取得了较好的进展；子公司方面，集艾设计国内国外屡获大奖、前三季度收入增长率达到80%，上海创域收入增长也达到70%以上，邱德光设计预计能较好完成业绩承诺，所以良好的整体业绩是内生外延共同增长形成的。</p> <p>3、速美业务在渠道方面主要经历了哪些调整？前三季度速</p> |

美业务开店情况？

答：速美业务在发展初期主要通过招募服务商来拓展线下渠道，陆续增加了 70 多家服务商，合作模式是主要由服务商组织施工，接待客户，公司与落地服务商进行服务费结算。运营一段时间后，转化率不理想，公司于 17 年下半年将速美业务调整为“以直营为主，服务商为辅”的模式，对服务商进行评估淘汰，同时公司加快了直营店面的建设工作。

公司计划 2018 年全年开立速美直营店面 54 家，目前已开至 48 家，服务商目前为 25 家，今年在服务商方面的规划是择优开设，对新签服务商提高了准入门槛，要求保障店面的经营面积，增加了产品上样要求；对续签服务商加强了运营管理，也明确私单为考核红线触碰即解约并追究违约责任、设置了业绩及运营双向考核等。

4、速美业务准时交付率和客户满意度的情况？

答：从目前来看，公司的准时交付率和客户满意度均在 90% 以上，伴随着业务的不断成熟，仍在稳健提升。

5、速美业务和 A6 业务在供应链上的差异？

答：速美和 A6 业务的供应链是两条线。速美的主材是全国统一采购；A6 的主材分为自营和非自营，自营主要通过全资子公司意德法家经贸（子公司）统一采购，非自营主材每月由分公司上报集团审批，保证直供或最高级别销售代理从而获得规模效应降低采购成本。速美和 A6 的辅材都是集团采购（个别辅材因价值低或运输成本高授权分公司当地采购）。

6、地产行业压力是否将会传导至家装领域？

答：地产压力不会对家装业务造成实质影响。一方面地产调节的周期对于装修存在滞后性，另一方面，公司业务中存量房二手房占比越来越高，尤其北京、上海存量房占比已超 50%，一二线城市的存量房比例一直在上升；再者，家装公司的市占率很低，家装市场空间万亿级，东易虽是龙头市占比也不高，还存在很大的增长空间。另外，今年公司三季度业务情况较二季度增速加快，业绩回暖，部分因素是有部分家装公司集中在二季度出现负面消息（如倒闭跑路等），使得部分家装客户存在观望的态度。

未来随着家装市场中不规范且缺乏交付能力的企业逐渐退出，家装行业集中度将逐步提升，对于有规模、有品牌、有资金保障、有良好交付能力的公司是长期利好的。

7、公司与链家的合作情况？有其他的合作形式吗？

答：公司与链家在前期做了很多的系统建设及对接工作，目前对接了 300 多家门店、2000 多位经纪人，主要的合作方式是完成房产交易的客户导流为家装客户，今年主要在成都试点，业务正在推进。

8、公司几家并购子公司都取得了较好的成绩，请问公司做

| | |
|----------|---|
| | <p>了哪些整合？</p> <p>答：公司成立了专业的投后管理事业部，在以下几方面给各公司关注和支持：1、每个季度召开投后企业经营会议，进行业务交流和经验分享（战略层面和运营层面），促进业务上的融合和渠道业务的合作；2、每月召开财务经营分析会，结合每个企业的财务数据分析业务运营体系的管理现状，并给出建议方案；3、各子公司上线使用集团统一的财务和业务信息化系统，做到数据可归集存档，流程高效流转；4、在业务资源协同方面，整合集团实业的研发、精装、产品、信息化 Dim+ 等条线，与各控股公司搭建业务平台，实现资源共享、优势互补；5、集团企业大学的成熟培训体系与各公司嫁接，通过深入调研、访谈等方式，定制个性化的培训计划及后期跟进方案，为各控股子公司解决人才需求。</p> <p>9、家装行业非常分散但市场空间巨大，公司在发展战略层面如何考量？</p> <p>答：公司坚持实业、投资双轮驱动，共同助力市场的开拓。在实业方面，公司立足 A6 业务、速美业务、睿筑业务以及精装业务，针对不同需求的客户开展专项服务，并通过设计、供应链、交付和品牌营销等多方面的优势继续扩大市场占有率，目前传统家装稳健增长，产品化家装已呈现较快增长。同时，公司已开始在装配式建筑装修领域深入布局，力争实现一定的市场占有率。另外，公司持续坚持全面互联网化、高技术化、数字化，全信息化的高科技战略，增强新技术能力的建设运用，强化公司中后台体系化的支撑与输出能力。在投资方面，公司采取以战略并购为主，财务投资为辅的投资策略，投资方向围绕“全（全装修、全案模式）、环（环保材料、工艺、产品）、高（高科技高品质）、新（新模式、新业态）”展开，推动公司的业务范围进一步向产业链上下游延伸，构建家庭消费生态圈。</p> <p>各位投资者如欲了解公司及子公司最新动态可关注如下微信：东易日盛集团微信公众号“DYRSJZ”或可拨打东易日盛证券部投资者专线，电话：010-58637710。</p> <p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时参会人员已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2018年10月24日 |

