

# 永艺家具股份有限公司

## 2015 年度现场业绩说明会暨投资者接待日活动纪要

**活动时间：**2016 年 4 月 25 日上午 9:00-11:00

**活动地点：**浙江省安吉县递铺镇永艺西路 1 号永艺股份三楼培训室

**主持人：**副总经理兼董事会秘书陈熙先生

**来访人员：**12 名机构和个人投资者

**公司参会人员：**董事长张加勇先生、副总经理兼董事会秘书陈熙先生、财务负责人吕成先生、证券事务代表李伟女士等。

首先，公司副总经理兼董事会秘书陈熙先生宣布本次业绩说明会暨投资者接待日活动开始，介绍出席会议的公司人员情况，并对本次活动的注意事项进行了提醒。随后，参加活动的投资者就其关注的公司 2015 年度的经营业绩和未来发展策略等问题与公司管理层进行了交流和沟通，主要内容如下：

### 一、董事长张加勇先生介绍公司发展情况及行业情况

#### （一）公司基本情况和 2015 年度基本经营业绩介绍

公司专业研发、生产和销售健康座椅及相关产品，产品主要涉及办公椅、培训椅、按摩椅椅身、休闲椅、儿童椅、沙发及功能座椅配件等。公司于 2001 年成立，已经较好地完成了制定的五个三年规划，取得了一定的成绩。

2015 年度，公司实现营业收入 113,575.31 万元，同比增长 18.33%；实现营业利润 10,576.79 万元，同比增长 70.23%；归属于母公司股东的净利润 9,119.94 万元，同比增长 67.81%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 8,190.43 万元，同比增长 38.78%。

#### （二）2016 年重点发展方向

1、继续推进全员改善的广度和深度，激励全体员工在更广泛、更深层次的领域实施全员改善提案，保持持续改善机制的规范运作，达到提升产品质量、改进现场管理、消除安全隐患、降低运营成本、提高经营效率的目的。

2、继续完善公司技术创新体系，加强基础研发条件建设，建立以公司经营战略为目标，以成就客户为中心，以市场需求为导向的信息沟通机制。整合研发

部和市场部，成立大客户中心、零售市场中心、合约市场中心，以提高沟通效率和对客户需求的响应速度。前瞻性的研究工作交给“永艺健康坐具企业研究院”，公司企业研究院致力于做领先于行业的研究，做能够让整个行业达到世界先进水平的研究，其成果将会对整个行业产生重要影响。同时公司企业研究院作为一个平台，邀请许多大学参与研究，研究工作由公司股东、董事、副总经理阮正富先生主持。

3、继续大力引进专业化人才，并创造有利的条件使其能够发挥最大的作用。加强价值观引导，鼓励员工自主学习、不断进步，促进公司从经验化管理向专业化管理转变。

4、一定要做好中国市场，公司将在原有线上线下内销的基础上，精细布局在品牌、渠道和团队方面的发展计划，建立公司自己的品牌和销售渠道，加大国内市场的推进力度，并积极探索和欧洲等相关企业合作。

5、公司的上游供应商供货质量和供货速度是公司为下游客户提供优质产品和服务的基础，公司将帮助供应商提高管理水平和生产能力，协同供应商共同进步，从而降低大物流成本。

同时，公司会做好募集资金使用、合理借助资本市场等工作，提升公司的综合实力。

### （三）行业情况

2015 年安吉县椅业产品自营出口 18.78 亿美元左右，与去年同期相比增长 1.5%，整个行业发展压力巨大；行业集聚度在提高，好的企业会越来越好，这是行业发展趋势；另外，政府对企业的监管和规范力度也在加强。公司为椅业协会会长单位，肩负着行业发展、行业集聚的重任。

## 二、投资者提问

问题 1：行业竞争情况及公司竞争差异情况？

答：安吉规模以上企业有恒林、嘉瑞福、联丰、强龙、博泰等，这些企业销售额都在 3 亿元以上，也是以外销为主。以上这些企业和省外的一些优势企业，都有可能对公司造成竞争。

公司的竞争差异：产品均价较高、研发投入领先、人才投入领先。

问题 2：未来内销发展的总体规划，2016 年内销发展情况？

答：公司将根据国家大健康概念，继续研发健康方面坐具，例如有智能监测功能的坐具；通过引进专业人才促进内销团队建设；利用互联网新型销售模式和大公司采购方式推广；收购同产业品牌商、渠道商促进公司品牌渠道建设。

2016 年是打基础的一年。

问题 3：在业务方面有没有纵深发展的规划

答：行业内发展空间还是很大的，因此在近期不会随意向纵向横向发展。

问题 4：沙发的客户和办公椅客户是否重叠、沙发是否会被列为 2016 年的重点？

答：沙发事业部 2015 年销售额 7000 多万元人民币，与办公椅事业部客户会有小部分重叠；沙发业务会迎来自然增长。

问题 5：从年报来看，子公司上工永艺贡献了两千多万的利润，涉及哪些产品？

答：子公司上工永艺涉及的产品为按摩椅椅身和功能座椅配件。

问题 6：是否会考虑员工激励计划？

答：会有这方面的考虑，但具体的时间表尚不明确。

问题 7：是否有并购想法，并购方向是不是局限于办公椅？

答：有并购想法，并购方向为对品牌建设和国内市场发展有帮助的标的。有自己销售渠道或者有一定品牌知名度的公司，行业相关的新型商业模式，在产品、市场、研发等方面与永艺互补的优势企业，我们都会重点关注。公司并购方向首选办公椅，但对公司发展健康、智能产品有帮助，对公司以后的发展方向有好处的标的也可以考虑。公司发展 to 一定阶段后不排除延伸发展的可能。

问题 8：合约市场只针对国外吗？国内企业对高端椅子的需求应该不多吧？

答：既面向国外也面向国内。国内企业在以前可能对椅子的认知度不够，但随着居民生活水平的提高，人们对健康的诉求越来越强烈，企业领导者也发现低端的椅子的维修支出非常大，因此国内企业对椅子的要求也会越来越高。

问题 9：公司比较高端的椅子销往哪里？

答：比较大的企业、金融领域的客户、微小公司、个人工作室、家庭书房等。

问题 10：从年报看销售人员 28 名，但京东销售情况不好，且国内大公司一般采购成套家具，永艺的品牌知名度也不够，公司怎么规划？

答：公司年报所列示的销售人员含内销人员和外销人员，内销人员暂时不多。

京东旗舰店的销售，我们更关注消费者的体验和相关的建议和意见，以更好地支持公司研发设计的改进，公司在国内市场推进方面非常谨慎。

系统集成商面临的问题是：个性化要求太多、招标程序复杂，系统商大多采用系统化竞标流程竞标但专业化采购，很多系统商的产品不完全是自己制造的，他们需要细分产品提供者进行配套。

原有大公司更换椅子的需求提升，这方面的市场空间很大；

微小公司、个人工作室、家庭书房需求旺盛。

问题 11：将来会不会在天猫开店？

答：公司已经在考虑在天猫开店的事项，具体还未确定。

问题 12：2015 年度销售增长不多的原因？

答：这说明公司在市场开拓方面做得努力还不够，2016 年度公司会在这方面投入更多的人力、物力，以求更大的拓展。

问题 13：公司在做精益生产，这样会导致工人人数下降吗？

答：公司从 2012 年开始实施精益生产，并引进先进生产线，推行“机器换人”，有效地节约了劳动力成本。但机器不能完全代替人工，尤其是座椅制造重要的“缝纫”环节必须要由人工完成；且公司规模在不断地发展壮大，因此不能单单考察员工人数的多少，而是会使员工人数增长速度低于公司规模扩大的速度。

问题 14：公司在信息化方面有没有想法？

答：公司在广州展时已经展示了结合信息化技术的产品。公司已经在此方向上进行了尝试。

问题 15：国内椅业产业除了安吉外，还有分布在哪些区域？

答：2015 年安吉椅业规模以上企业实现销售收入 168.8 亿元，占全国 40% 以上。除安吉外，其余主要布局在广东河北山东等地。

问题 16：公司办公椅在技术方面和其他企业的区别？

答：办公椅的底盘的重要性相当于发动机对于汽车的重要性。我们拥有多项底盘方面的专利，这是我们进军合约市场的基础。

**三、宣布会议结束，公司管理层陪同投资者参观公司展厅及生产现场**