

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：2022-01

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
参与单位名称及人员姓名	东吴证券
时间	2022年4月15日
地点	电话会议
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>1、公司2021年经营情况介绍 答：2021年公司完成产值44.2亿，同比增长28%；完成收入42.9亿，同比增24.5%，按行业分，设计收入4.2亿，同比增25%，工程收入37.4亿，同比增26%；按客户的类别分，家装是37亿，增长23%，精工装增长了76%，公装增长了34%。利润方面，归属于母公司的扣非后净利润同比增长13%。</p> <p>2、2021年公司家装业务中一手房和二手房的占比怎样？ 答：根据公司数据统计，家装客户中存量房(包括二手房、需要翻新换装的老房)的占比已经达到72%。近几年来，随着存量房逐步成为一二线城市家装行业的获客重心，公司一直坚持数字化营销的投入及应用，不断提升在客户较为分散的市场环境下的获客能力。</p> <p>3、2022年公司的业务规划重点是整装发力，公司在整装方面过去也做了一些探索，现在新整装产品力体现在哪些方面？ 答：东易整装产品在设计、报价、品质、体验、模式方面有自身特点和优势。 设计：与客户初次见面即可用“真家系统”画出个性化整装设计（大师级原型）； 报价：有三级报价体系（APP预估价、真家预报价、DIM+精</p>

准报价)，可以做到给客户快速报价、与设计完全对应的真报价、与结算一致的准报价，而且是垂直供应链，性价比高，客户可掌控预算，解决了传统家装预算容易失控的痛点。

品质：公司有多年积淀的供应链体系，精选优质、高环保的主材、辅材，采用高端施工工艺，能够为客户实现设计的落地和效果。

体验：线上通过4D云整装设计、全屋定制系统以及DIM+深化设计系统，为客户实现3D效果、全屋定制、隐蔽工程、价格方面的“所见即所得”，线下也开设家装体验店，通过线上、线下结合给客户更直观的感受；真家裸眼VR系统可以让全家人一起，在虚拟真实的环境中体验家里装修后的效果，随时修改产品款式、颜色等，帮助客户快速决策。东易整装可以通过线上签约，帮客户节省时间，提升效率。施工过程由家装SAAS系统全程管控，客户可以看到家里施工过程的情况，与施工管理人员在线互动，及时反馈意见。

模式：东易整装各项产品可自由搭配、选择，选项越多价格折扣力度越大，给客户带来实惠。

4、2022年公司的主要业务规划是怎样的？

答：加大推进整装业务，拓宽服务受众面，满足多层次客群的消费需求，以全景数字化能力、大店模式、供应链整合能力及体系为基础，提升整装业务在全国各区域市场的竞争力，快速扩大整装业务的增量规模。原创业务稳步发展，通过专业的设计和服务强化部分城市的区域市场优势，提升运营绩效和客户满意度。设立北京局装公司，开展北京地区局装业务、为客户提供更多种服务模式。

5、供应链整合方面，公司是总部统一进行采购，还是分公司或者工长自己采购？

答：公司与生产厂家建立长期稳定的产品供应渠道与合作关系，采取集中、批量采购的模式，同时对供货商按不同级别进行分类管理，集中采购有益于提升规模效应，降低采购成本。

6、公司木作工厂的定位大概是怎么样的？能否满足客户个性化需求？

答：公司的木作工厂主要为东易日盛的家装客户提供全屋定制木作产品，包括内门、壁柜、厨柜、衣帽间、浴室柜、护墙板、以及配套的各类活动家俱。公司主业是面对C端客户的家装业务，多年来深入研究客户，把客户的生活方式嫁接在生产的产品上，客户选择东易的木作产品也可以兼顾装修设计的整体效果和风格匹配。

木作工厂的产品由同一研发团队开发完成，所有产品可以做到同风格、同材质、同色彩、同工艺质量标准；而且公司所有辅材、主材、木作产品都采用了高环保标准，做到全屋累加环保，

	<p>也增加了东易日盛客户的粘性。</p> <p>木作工厂具备标准生产线和非标生产线，完全可以满足客户的个性化需求。</p> <p>7、公司针对整装业务和原创业务有哪些针对性的数字化的布局？在数字化、信息化方面进一步的规划？</p> <p>答：东易日盛运用数字化手段联通了家装全业务，建立了家装行业领先的科技家装模型。</p> <p>其中，整装业务在交付方面，应用家装SAAS系统，打通了上下游业务链、服务链、数据链，完成在线签约、方案确认、收款、验收、施工管控、售后服务等全流程的数字化交付。目前在持续优化电脑管理端、员工手机汇报端及客户展示端的应用。</p> <p>原创业务在交付方面，应用家装天眼管理系统，已实现协议、合同、领料进场的界限划分，按户盯控交付进度，客户线上验收、变更确认等环节，与客户的互动效率也在进一步提升。</p> <p>目前整体规划主要是基于数字化系统，加强销售转化过程的管理，不断提升转化率，以及优化工人调度体系，提升工人的积极性、工程效率及客户体验等。</p> <p>8、装修业务区域属性较强，很多家装企业具有本地属性，跨区域扩张的难点主要是？东易日盛多年来跨区域发展的优势主要是？</p> <p>答：家装业务流程节点多、服务链条长，难度大，对于人的依赖程度较高。东易日盛的优势，一是在设计、自主产品研发与生产、专业供需链、交付及用工等方面均处于行业内领先地位，具备良好的声誉，品牌、口碑优势有利于获得客户的信任，是跨区域发展的基础；二是公司具备行业领先的科技创新和数字化落地能力，自主研发的数字化科技家装系统，运用数字化、信息化等技术手段联通家装全业务，实现了家装业务的全链条数字化运营管理，包括对工程阶段的控制与管理，保障良好交付，优质便捷的客户服务，高效供货等，成熟的数字化、信息化是跨区域发展的有效手段；三是公司具备完善的人才培养体系为长远发展提供持续人才支持。以上优势很大程度上突破了家装企业不可复制的瓶颈，前后端均具备运营的可复制性。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年4月15日