

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：2022-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	参与公司 2021 年年度报告网上业绩说明会的不特定投资者
时间	2022 年 4 月 25 日
地点	全景·路演天下（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 陈辉 董事、副总经理兼财务总监 李双侠 独立董事 王承远 副总经理兼董事会秘书 管哲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>东易日盛家居装饰集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 25 日（星期一）举行了 2021 年度业绩网上说明会，公司董事、高管通过“全景·路演天下”网络平台与广大投资者进行了互动交流。相关问题及回复摘要如下：</p> <p>1、公司多次谈到数字化科技化，作为前端除了裸眼VR外体验不明显，请问陈董数字化科技化体现在哪些环节，然后这些改变对整个装修产业链的影响。谢谢</p> <p>答：您好，公司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，实现了家装行业内的全链条数字化运营管理。① 数字化营销获客及客源转化系统：借助互联网营销工具提高营销获客的效率，通过大数据对客户进行精准画像，提升客户信息洞察，完整记录客户需求，提升沟通效率，提高客户线索转化率。② 数字化设计系统：利用虚拟现实技术+裸眼VR，即时进行效果展示，提升客户体验及销售转化效率。另外，DIM+数字化深化设计系统，将设计方案、图纸、报价直接对接后端真实供应链、工程管理等交付系统，提升效率的同时，做到“零增项”，解决预算难控的痛点。③ 家装业务全链条智</p>

能运营管理系统（家装SaaS系统），从营销线索引入、销售转化过程、订单执行、工程交付，售后服务等家装全生命周期运营管控，从而保障项目良好交付。目前，在交付方面公司整装业务应用家装SaaS系统，原创业务应用天眼系统。 综上，数字化家装系统的核心影响是前端精准引流和后端降本增效，为客户提供放心的家装体验。感谢您的关注！

2、公司数字化方面目前基本已经完成，家装领域基本没有竞争对手，那么接下来是否考虑扩大市场占有率，比如向三四线城市下沉，或者通过并购的方式来提升公司在家装领域的地位？

答：您好，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。目前还将进一步推动落地应用，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。2022年，公司将不断提升公司各区域市场的竞争力，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，快速业务增量规模。感谢您对东易日盛的关注！

3、陈董您好，您认为相较于2020年 2021年这一年对公司来说除疫情之外最大的挑战是什么？在2022年中公司有什么更好举措？谢谢。

答：您好，激烈的市场竞争仍是主要挑战。2022年，公司将有以下措施：① 发挥“东易日盛”品牌叠加多业务线的矩阵优势，持续升级迭代数字化系统，为客户提供超预期体验，保障良好交付，提升客户对家装的认知。通过线下建设以客户体验为中心的家装新零售大店，线上布局多种新兴社交营销渠道，构建强有力内容营销体系，创造差异化推广策略，打造“东易日盛超放心家装”的全新品牌力。② 公司将持续加大推进“三好整装”的业务模式，依托公司全景数字化能力、大店模式、供应链整合能力及体系，不断打造整装业务在全国各区域市场的竞争力，拓宽服务受众面，满足多层次客群的消费需求，快速扩大整装业务的增量规模。③ 坚持数字化战略，构建家装业务全链条运营的信息传递及精准度输出闭环，实现家装的效率化运营。感谢您对东易日盛的关注！

4、公司有自有木作工厂，理论上相对于没有木作工厂的家装公司有更大的成本优势，公司有否充分利用该优势加大价格竞争力，扩大市场份额。

答：您好，公司自有木作工厂的主要优势是，多年深入研究客户把客户的生活方式嫁接在生产的产品上，自产的木作产品也可以兼顾装修设计整体效果和风格匹配，进一步增加了东易日盛客户的粘性。公司将坚持产品创新，持续研发高品质、高环保、高性价比的木作产品，为客户提供更多配项选择，拓宽服务受众

面，在公司主推的三好整装业务中，充分发挥重要的支撑及协同效应，从而不断扩大规模。感谢您对东易日盛的关注！

5、公司有什么措施能够降低成本，提高净利润？

答：您好，公司通过自主研发的数字化系统科技家装系统，运用数字化、信息化等技术手段联通家装全业务，实现家装行业内的全链条数字化运营管理，通过强化对工程阶段的控制与管理，智能化生产效率的提升，精细化供应链运营，优质高效的客户服务体验，更好的保障供货，实现项目良好交付。数字化系统加持，将有利于逐步缩短施工工期并精准材料用量，提高人效。在劳务管理模式上，公司将尝试推动自有产业工人试点，实行劳务扁平化管理模式，提高工作效率，控制人工成本。感谢您对东易日盛的关注！

6、去年因为会计规则调整，财务费用大幅增加，今年财务费用的变动趋势会是怎样？另外，连开20家零售大店，相对于原有小店模式，大店模式的特点是怎样的？

答：您好，执行新租赁准则后，与租赁相关的未确认融资费用增加计入财务费用，导致财务费用较上年有所增加。大店模式的优势在于将家装效果体验的环节前置，通过模拟生活情景的家装环境展示，使消费者置身其中，切实体验产品的品质与品位，从而吸引和锁定客户，同时与线上渠道配合，形成在全国各区域市场的竞争力，从而快速扩大整装业务的增量规模。感谢您对东易日盛的关注！

7、整装产业链中瓷砖木地板等材料技术门槛低，金额却比较大，公司有否考虑收购工厂，进一步降低成本，为中低端客户提供更具性价比的整装产品？

答：您好，公司的三好整装产品体系依托公司沉淀多年的供应链体系，并结合新生代消费群体的需求，为客户提供众多精选优质、高性价比的产品。未来，公司如有任何收购方面的战略举措，将会按相关法律法规进行公告和披露。感谢您对东易日盛的关注！

8、对于整装来说，门及橱柜公司可以自己生产，家用电器可以向小米采购，床和沙发目前公司是对外采购还是自己可以生产？

答：您好，公司的木作工厂可以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，包括床和沙发。感谢您对东易日盛的关注！

9、请问陈总，今年二季度业务的订单有没有大的波动，还有公司有没有对外扩张的意图。

答：您好，公司二季度的业绩情况请您届时关注公司在巨潮资讯网上发布的相关公告。感谢您对东易日盛的关注！

	<p>10、请问近期北京上海等地疫情比较严重，对公司的装修业务是否造成严重影响？公司有何应对措施呢？</p> <p>答：您好，近期疫情对部分地区的业务开展会产生一定滞后影响。随着近两年疫情防控常态化，公司数字化战略落地，在线营销、在线设计、在线交付都明显提升，故疫情反复影响可控。公司将根据各地区政策的要求做好疫情防控措施，同时进一步全面推进数字化落地，加强前端数字化营销能力及后端数字化交付能力，不断降本增效，以缓解疫情带来的影响。感谢您对东易日盛的关注！</p> <p>11、公司什么时候披露一季报？</p> <p>答：您好，公司将于2022年4月27日披露2022年第一季度报告，敬请关注公司公告。感谢您对东易日盛的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年4月25日