

证券代码：002853

证券简称：皮阿诺

广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-005

| | |
|--------------------|--|
| 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 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 | 保利资本李文轩/庞博/麦广田/程书博/屈航/刘翼、中银基金杨庆运/丁雅纯、中银国际证券刘航、中信建投宿晓杰、中信保诚基金俞仁钦/孙鹏、中融基金潘天奇、中欧基金陈欣宜/许崇晟、中国人寿养老保险崔恒旭、中庚基金周汝昂/熊正寰、浙商证券资管殷铭、招商证券资管吴彤/何怀志、长江养老保险曾知、长城基金柴程森、禹合资管（杭州）丁凌霄、永赢基金王昕妍、英大保险资管徐文浩、益民基金赵若琼、兴业基金赵昕蒙、信达证券杨兆鑫、信达澳亚基金李琳娜、新疆前海联合基金魏甜、西部利得基金杜朋哲/周晶晶、首创证券陈梦、生命保险资管卢森堡、康曼德资本金凯/吴午、奇盛基金谌红梅/胡启聪、尚正基金胡启聪、上银基金陈博、上投摩根基金薛晓敏、上海汐泰投资陈梦笔/冯佳安、上海趣时资管唐贝/刘志超、上海清淙投资曹宸、上海领久私募基金张帅、上海聚鸣投资王宇俊、上海混沌投资罗钊、上海汇瑾资管石浩、上海和谐汇一资管庄莹、国泰君安资管柯任/邓佳/穆方舟/高永祥/赵博/曹冬青/林展越/李汉颖/张新貌/郭乃维/曾映玮/杨冬庭/林展越、东方证券资管周云、南方基金郑诗韵/车育文/于泽群/龙一鸣、龙赢富泽资管马良旭、景顺长城基金孟禾、锦绣中和（天津）投资高锐成、金鹰基金赖德昌、吉富创投陈剑锋、汇华理财车驰、汇丰晋信基金赵洋、华夏基金林瑶、华夏财富创投程海泳、华泰柏瑞基金董辰、华富基金聂嘉雯、红塔红土基金金彦成、恒越基金汪坤荣/施平川/张凯、恒识投资杜亮、恒力（北京）股权投资何欢、合煦智远基金钟慧玲、海通证券及晶晶/居嘉晓/卫书根、国投瑞银基金汪越/王方、国华兴益保险资管韩冬伟、广州腾旻投资范鹏伟、广发证券资管黄勇、广发基金邹勇/田文舟、光大保德信基金管浩阳、工银瑞信基金夏雨/文杰、东莞证券钟革敏、东方证券杨卓成/罗小翼、东方基金曹钧鹏、东方阿尔法基金潘令梓、大成基金黄涛/齐炜中/吴志强、创金合信基金李龔、博道基金金钱程、北京志开投资吕斐斐、北京腾辉盛华私募基金常晓明、宝盈基金吕功绩、 |

| | |
|----------------------|---|
| | <p>ANATOLE INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED Fiona Qu、招商证券赵中平/赵可、景顺长城基金韩文强、南方基金赵舜、易方达基金黄艳、招商证券彭可、建信理财李子翰、嘉实基金谢泽林、浦银安盛王爽、创金合信基金胡致柏、青岛金光紫金创投雷静、开源证券张习方、深圳前海聚龙投资郝旻、国开泰富基金高耀华、红杉资本宋雅慧、国华兴益保险韩冬伟、深圳景泰利丰投资邹军辉、华富基金范亮、上海赛伯乐投资程凯、Anatole Fiona Qu、上海耀之资管张艺凌、星河控股刘艳艳、华泰资产王赞、中国人寿资管吕天健/刘威、珠海横琴长乐汇资本盛军锋、恒越基金施平川、兴业基金代鹏举/洪晓旻、北京擎天普瑞明投资杨文静、博道基金王晓莹/钱程、申万菱信龚霄、上海信璞投资王欣佳、红塔红土基金金彦成、恒大人寿保险李廉超、上海领久私募张帅、招银理财董玉玲、上海相生资管欧阳俊明、长江证券米雁翔、万家基金李杨、工银瑞信基金张杭、上海深积资管梅话雨、上海易同投资赵迪、磐厚动量朱维桢、凯石基金唐楚彦、尚近投资万朋杰、安信证券王晗畅、泰康资产刘若石/陈怡、汇丰晋信基金闵良超、淳厚基金廖辰轩、华夏久盈资管谢雯、长江证券蔡方羿、观富（北京）资管尹佳瑜、华能贵诚信托左吉昌、招商证券资管何怀志、国元自营张长生、德华创投杜波、嘉实基金嘉实基金、招银理财姚思劼、上海银行汪世界、汇安基金王苏煦、上海立龙资管陈胤延、江山欧派吴水燕、广州市住房政策研究中心张炜云/沈振中/高金华、广发基金张东一、璞理投资王祥、盈泰明道投资刘涛、益民基金王聪颖、浙江旌安投资章立早、中再资管林锴、平安养老保险王毅成/李国奇、圣康世纪投资邓鹏怡、中信证券汪达、泰和坤德投资石莹、太平基金赵超、同创伟业林海成、银华基金王震、绿色发展基金周松、睿远基金尹世君、北京胜算资管乐松、北京暖逸欣私募刘记龙、上海东岭投资李振林、华泰证券郑恺、上海天猗投资曹国军、易方达基金曹粤、北京泓澄投资殷萌、热土投资苑军磊、横琴人寿保险郭雅绮、北京知未私募樊雨奇、腾讯科技宋传江、太平基金田发祥、新联合投资高永涛、杭州长谋投资李谦、前海大唐英加基金张立君、深圳中天汇富基金许高飞</p> |
| 时间 | 2022年10月24日20:00-21:30、10月25日10:00-11:30 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总经理马礼斌、副总裁兼董事会秘书管国华 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、保利入股皮阿诺相关情况介绍</p> <p>（一）保利资本李文轩介绍保利入股皮阿诺逻辑</p> <p>1、合作概况介绍</p> |

10月17日保利资本与马礼斌先生签订了股权转让协议并做了相关公告，10月24日保利资本与皮阿诺公司签订了合作协议并进行了公告。

2、保利集团、保利发展战略规划

2021年国资委提出，中央企业要勇担现代产业链链长，是党中央交办的重大政治任务，也是最能体现国资央企政治站位，彰显国资央企担当的关键工程。保利发展将打造房地产技术创新头部企业，成为集成技术应用实施地、低碳智慧人居产业链链长。

3、保利资本投资布局时间轴及产业链投资逻辑

保利资本成立于2015年，自2015年起布局地产产业链项目投资。2022年对投资策略进行深化及整合，提出“买入并重建”(Buy & Build)的策略，未来将落实该策略并重点布局产业链关键节点企业。

4、保利为什么选择皮阿诺？

首先，皮阿诺有一支优秀的团队。创始人马总无论在业务还是战略上都对公司有非常深的思考，同时也有极强的执行力。这个团队已有的管理能力能使公司很快上一个台阶，保利的赋能可以使公司有一个很好的发展。其次，皮阿诺具备充足产能储备基础，足以应对未来快速发展的需要。第三，皮阿诺在技术迭代及未来发展上具备较大发展潜力。第四，在风险排查上，我们认为公司不存在未来发展的包袱，具备发展潜力。最后，随着保碧新能源公司的成立，未来会朝着新能源方向不断进行投入。双方将共同探索开展新能源业务板块合作。

5、保利资本与皮阿诺投后管理整体方案

本次保利与皮阿诺合作方案主要是以协议转让方式受让皮阿诺实际控制人马礼斌持有的20%公司股份。基金在成为皮阿诺战略二股东4年内，保持公司股权的稳定性。投后通过董事会委派董事把控重大风险的同时，在资本运作、业务、财务、人事等方面分别进行管理提升。

(二)公司董事长马礼斌介绍引入保利作为重要股东的战略思考

1、公司在保利入股后可能在原有基础上获得更多大宗多工程业务订单，但能拿到多少订单，还是要基于公司自身的实力及未来双方

合作情况。

2、在房地产市场增量受限的大环境下，保利的存量老客户资源显得尤为重要，在保利的新老客户导入运营基础上，皮阿诺将在未来客户流量竞争中取得更大优势。

3、皮阿诺与保利在未来装配式装修业务上有较大的合作发展空间。通过双方在工程端装配式装修业务的合作突破成本的局限，再全面推广应用到零售业务端，将使公司取得更多业务发展可能。

4、整个房地产产业链非常庞大，加入以保利为产业链链长的体系，皮阿诺可以获得保利的资源赋能，通过资本运作方式向房地产上下游进行探索，未来具有更多发展空间。

5、保利在管理上将给与皮阿诺更多自主空间，并将在运营上、管理上给予团队更多赋能。

6、双方均看好新能源赛道，保利大力支持皮阿诺在新能源赛道的布局。皮阿诺将借助保利的资源赋能，充分发挥先进制造业优势，打造第二发展曲线。

二、交流环节

**1、引进保利资本作为重要股东后，订单的预测及毛利率预测？
如何处理与其他地产商的业务关系，零售业务战略会否有所调整？**

公司未来在零售业务的战略规划仍将保持中高端定位、多渠道拓展、研发上深度赋能、服务好 10 万+中高端消费者的基本思路不变。

2、为应对未来可能的订单爆发式增长，公司相关实施落地人员储备等是否充足？

工程订单从量尺到下单、生产、安装，周期基本在 3-6 个月以上，厂家主要承担定制家居的设计、生产，安装亦可由第三方配合。在集中承接某家房地产商业务时，由于其户型、套型规格均较统一，设计、生产方面反而较为简单，我们有充足的准备可以应对。

3、保利资本在投后方面除了委派董事外其他人事方面还有何规划？在赋能方面，除了成立保利事业部对接工程业务，在零售渠道或其他方面是否有相关规划？

保利资本会在投后派驻董事，在董事会层面与公司战略达成一

致，推动公司整体战略升级及未来业务发展。

保利资本入股后，皮阿诺将成立保利事业部，全方位对接保利体系内包括工程端及零售端等所有业务。

4、皮阿诺未来在装配式装修一体化服务商方面的发展规划是什么？在这种平台化或一体化的发展中具备哪些优势？如何利用这种优势？同时缺少哪些东西，需要如何补齐？

装配式装修并非新概念，其大逻辑是把公司生产好的部品部件拉到现场安装，本质上皮阿诺的橱衣柜、木门一直是这么做的。核心还是材料如何在被大规模使用后成本能下降。

皮阿诺前些年就已经在这个领域上做了比较多的研究，有一定基础，装配式装修领域具有非常大的可能性，但需要双方共同努力去推动。

5、作为房地产产业链中的核心企业，也就是所谓的甲方，保利预计未来装配式装修市场的体量或容量有多大？从甲方角度来看，这个行业的痛点现在在哪里？未来想打造的这个平台和现存市场上的装配式装修概念有什么区别以及优势是什么？

房住不炒大背景下会诞生一个非常大的体量，这个市场未来的前景是非常广阔的，目前需要像保利和皮阿诺深度合作下，给市场一个一体化的交付标准和交付方案，这也是保利非常看重这个新业务方向的核心点。

6、后续保利资本拿到皮阿诺股权后，在哪些方面可能能够帮助皮阿诺零售业务上在品牌端加速中高端、落地更加迅速？大宗业务上在平台端如何借助保利的背书及优势进一步拓展其他优质的地产订单？

定制家居消费类市场是一个充分竞争的市场，不是简单指望保利帮助来快速实现，产品还是要以皮阿诺研发为主，制造、服务团队都是皮阿诺负责，保利更多是赋能。

7、后续保利在新能源业务板块和传统的装配式装修、定制家居业务，在整个业务端、终端上与皮阿诺有哪些可以协同的点？

新能源是未来国家的大战略，特别是动力电池、太阳能这一块，

| | |
|----|---|
| | <p>未来 5 到 10 年增长仍将保持快速增长，皮阿诺会在做好定制家居主业的前提下，尝试做一些可能性的拓展及布局，不排除会做一些新能源产业链的代工业务。皮阿诺将与保利共同找到双方均有能力操作并感兴趣的细分方向进行重点布局。</p> <p>8、目前从保利和皮阿诺的合作来讲，是一个比较新颖的打法。市面上也有一些其他产业链赋能方式，双方合作的玩法与万科采筑这类门户平台有没有什么区别？未来有没有竞争关系？</p> <p>与采筑是不一样的角度，但完全没有竞争关系，更多是合作关系。因为万科采筑更多是提供一个平台，在平台上把各方资源整合在一起。</p> <p>皮阿诺未来即使做其他 B 端业务，都是提供一套更好的完整的服务，这个服务过程实际上在未来跟各方合作中都是有价值的。</p> <p>9、根据公告，皮阿诺未来会与保利设立基金，这个基金成立是否与已经对价出来的现金有关？大概基金未来投资方向是在哪些方面？</p> <p>保利资本主业就是做基金，运作基金和筛选标的上具备较多经验。未来围绕的方向主要是前面提到的几个主营方向。</p> <p>10、保利未来还想补充哪些业务部分？</p> <p>核心战略想法是希望能够把皮阿诺从定制家居产品的生产方，上升集成为一个一体化的交付公司，这种交付公司需要的能力包括从前期量房、设计、出图、拆单、建造到包括弱电等在内的施工等。</p> <p>11、皮阿诺是保利竣工环节的唯一合作方？</p> <p>保利资本重比例参与皮阿诺的投资，将皮阿诺培养为装配式装修环节唯一战略合作平台，还包括后期参与的战略孵化，希望与皮阿诺共建共赢。</p> |
| 日期 | 2022 年 10 月 24、25 日 |