

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：2023-001

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 checked="" 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	保利资本李文轩/麦广田/朱峰/程书博、招商证券赵中平/赵可/王鹏/李盛天/区宇轩、大成基金齐炜中/黄涛、建信基金杨荔媛、中融信托董丽莉、宝盈基金吕功绩、南方基金车育文、嘉实基金马晓煜、景顺长城孟禾、国泰基金智健、中泰证券资管冷雪源、博时基金林博鸿、先锋基金张子姣、富荣基金张芷潇、创金合信黄浩东
时间	2023年2月17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理马礼斌先生、董事会秘书管国华先生、副总裁徐礼红先生、工程事业部总经理黄金海先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>参观交流环节：</p> <p>与会者在董秘及公司研发人员的带领下，实地参观了公司展厅，了解公司产品；公司管理层在会议室与与会者展开了线下演讲分享与提问交流活动，主要内容如下：</p> <p>在过去的2022年，面对疫情反复、房地产行业左右调整、定制行业竞争加剧等诸多发展困境，皮阿诺在业务上适时调整战略，加大零售及中高端品牌建设，同时严控工程风险，聚焦央国企地产客户销售。在资本上，战略引入保利，筑牢基本面，改善客户结构，逆势突围，实现了净利润扭亏为盈，预计全年实现盈利1.5亿至1.7亿。</p> <p>2022年我国城镇化率达到65.72%，较上一年提升了0.5个百分点，根据奥维云网测算，精装修渗透率2021年为34.6%，2022年为40.4%，持续提升。2023年，面对国家重提地产为支柱产业，春节消费快速复苏，城镇化率和精装渗透率持续提升，全体皮阿诺人唯有“干”字当头，继续奋力前行。</p>

家居零售行业未来是一场流量、全案设计及售卖能力、经销商能力达标率的竞争。对此，皮阿诺在董事长的带领下，零售方面着重围绕“大全案、多渠道、强赋能、中高端”四个关键词展开，为此皮阿诺组建了八大赋能体系包括流量赋能团队（新零售运营部、设计师运营部、地板拎包、家装运营部）和运营赋能团队（商学院、老商运营支持部、新商运营支持部、中高端全案运营部）全力支持相关战略落地。

房地产市场在今年有望有所回暖，皮阿诺将聚焦在国央企和优质民营企业的项目以及一些民营企业的保交楼项目；保利的业务将成为皮阿诺比较重要的业务组成部分。皮阿诺持续开拓经销商渠道，实现设计、生产、质检、配送、安装和售后的标准化，打造业务、设计、生产、项目管理、施工、验收、交付、回款的闭环全链条管理。保利入驻之后，进行梳理历史订单、跟进现有项目、推动项目回款、拓展装配式装修合作、引流其它集采资源等多方面多角度赋能皮阿诺。

Q&A:

1. 在利润方面，包括毛利率或者产品的更迭上等方面，皮阿诺是如何考量的？

毛利率主要由产品的销售结构决定，皮阿诺中高端产品的销售比例每年都在上涨，基于前期的一些落地战略，预计毛利率在大方向上将有所提升，且客单值还有较大的提升空间。

2. 针对高端客户，皮阿诺是怎么来整合装修设计资源的？

渠道主要分两方面，一是标配套家装，二是品质家装，公司将重点持续推进符合中高端定位的品质家装业务，并为零售赋能。

3. 今年零售业务中和保利协同的有哪些？

目前主要在工程端。在零售物业拎包业务上持续推进，首先要解决好投入与分利关系，未来希望能有较大提升。

4. 去年 12 月的订单交付中，有多少是来自保利内部？采购中包括城投的量有多少？保利对于皮阿诺 B 端业务的预期是怎样？

皮阿诺 2020 年工程端业务收入为 7.12 亿元，2021 年为 8.79 亿元。保利目前在广东有 5 家平台公司，前三年保利广东区域在皮阿诺

	<p>的订单占比相对较高。皮阿诺和广东保利地区存在较大合作基础，未来可以进一步加强合作。</p> <p>此外，保利资本向皮阿诺提供地方政府城投平台的订单机会，此类机会主要集中在华东区域，但广东区域仍然是最重要的，对于公司来说，广东区域内订单效率更优，运输半径短，可提升利润率。</p> <p>5. 装配式装修和新能源业务，后续是否有时间点上的规划？</p> <p>保碧新能源公司由保利资本与碧桂园创投发起，从工商业分布式光伏电站业务出发，致力于成为国内领先的综合能源管理服务商。未来五年，随着保碧新能源业务规模的扩大，皮阿诺将获得更多新能源业务机会。</p> <p>装配式业务将以项目试点制进行招标，皮阿诺已具备优质的技术基础，从技术和最终流程端配合保利进行高质量发展。从体量上说，保利装配式的规划将在今年年中以后，皮阿诺将先稳固基础订单，再配合保利进行高质量发展。</p> <p>6. 皮阿诺在项目承接上，会不会存在能力不足的情况？有相应措施去应对吗？</p> <p>皮阿诺在项目承接上暂时不存在能力不足的情况，因为已有三年集采合作经验，彼此磨合较好。皮阿诺目前有四个生产基地，其中两个基地是专门承接工程业务，在管理过程中降本与精细化管理将会持续提升。保利资本将会协助皮阿诺判断各个业务机会。</p>
日期	2023 年 2 月 17 日