

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：2023-02

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券、华安证券、方正证券 金鹰基金、泰康资产、中航基金、方正富邦基金
时间	2023年7月17日
地点	东易日盛总部大厦
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 陈辉 副总经理、董事会秘书 管哲 投融资部总经理 杨金睿
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、体验公司数字化系统及参观店面</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司作为家装行业率先倡导科技化、数字化的领军，能否谈一下公司目前的家装数字化落地现状如何？</p> <p>东易日盛自成立以来，一直致力于提高家装行业的客户体验和行业效率，率先制定了集团的数字化转型战略，通过自主研发+引进技术相结合，已将数字化技术运用到实际业务中。我们用DIM+数字化设计系统、裸眼VR云台等数字化手段联通了家装全业务链条，实现了家装行业全链条数字化运营管理，提升了运营和管理效率，努力为客户提供超放心服务，提升客户体验。随着AI技术的发展，公司又继续研发了结合人工智能、推荐算法、三维设计、实时渲染等核心技术的家装AI 4D云智能设计系统，可以根据客户个性化需求快速自动生成全屋三维设计方案，并通过VR裸眼云台为客户呈现全屋渲染及高清全景图，为客户带来沉浸式互联网家装新体验。</p>

2、当下比较火热的 ChatGPT，进一步将人工智能推向了风口，各行各业也都趋之若鹜，东易日盛也在 6 月份举办了 AIGC 家装技术发布会，能否详细介绍一下？

我们意识到 AI 智能的发展对创意设计领域也是一场颠覆，所以我们结合家装业务和 ChatGPT 的应用做了一些深入研究和开发，推出了三项新的技术产品。

首先，将 AIGC 与自身的数字化全案家装系统相融合，在海量专业训练数据基础上，形成了高效率的设计工具——“真家 AIGC”。“真家 AIGC”可以通过图像识别搜索技术，完成户型从 2D 灵感效果图到 3D 漫游空间的重构，并与东易日盛供应链、数据库关联，可实现模型到深化再到精准落地的完整交付过程。

公司同时还推出了创意灵感生成神器“AI 创意大师”和面向用户的“小白设计家”。

“AI 创意大师”把公司成立 26 年以来积累的海量数据，通过 AIGC 赋能，实现了 1 小时生成上百张符合灵感需求的图片。还可以根据用户提供的关键词需求、进行空间规划、家居搭配、饰品挑选等来完成方案的自动生成，量身定制的个性化服务，减轻人工劳动和提高效率。除此之外，通过智能算法优化空间布局和风格，提升室内设计的美感和舒适感。“AI 创意大师”给设计师提供了更丰富的灵感，帮助设计师更快了解客户需求，同时配置出设计的介绍、文案，也更有利于与客户顺畅的沟通。

“小白设计家”主要面向客户，客户可以通过 AIGC 技术，把自己拍的照片生成设计效果，0 门槛体验家居空间多种风格的换装效果，把个人碎片的设计灵感变成真实的设计方案，满足了年轻客户崇尚“DIY”的生活方式，也有利于公司引流获客。

3、公司的科技家装的特色和优势？

家装行业对于人的依赖度较高、流程节点多、服务链条长，难度大。东易日盛的科技家装主要是通过运用数字化科技手段连通家装全业务，包括数字化营销获客系统、数字化销售管理系统、

数字化设计系统和智慧交付系统，全面提升家装业务的营销效率、转化效率、运营效率，并解决成本费用高、交付难度大等问题。公司深耕家装行业多年，在研发方面投入了大量的人力和资金，完成了全业务链条的科技家装，将提升企业的运营效率，同时也为广大客户带来更好的家装体验。

4、公司自建工厂，自产木作产品的初衷是？

我们的理念是家装从设计、施工、配套主材、木作产品、软装配饰都应该是一脉相承的，是一个有机整体，所以从 2007 年开始自建木作工厂，生产全套的木作产品，那时候还没有“木作全屋定制”这个概念。公司的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，所有产品由同一研发团队开发完成，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，能做到全屋累加高环保。木作工厂采用国内外先进生产设备，有标准生产线和非标生产线，也能满足客户的个性化需求。

5、除了开设店面线下销售，公司在线上的营销布局有哪些？

目前公司线上营销渠道主要有搜索引擎、信息流、自有 APP、小程序、京东、天猫、美团电商平台，以及抖音直播、小红书、住小帮等内容平台。现在更加注重内容建设，构建了从装修咨询、家装设计、工艺材料、施工管理、交付验收的全链路品牌内容体系，强化用户对东易的数字化家装新体验的认知，通过优质图文、视频、直播、种草、深度测评体验等形式，以更具体验感的方式与用户深度沟通。

6、公司供应链管理的模式是怎样的，都是集团采购吗？

供应链有由垂直供应链和区域供应链两种类型。

垂直供应链由集团统一洽谈、筛选引入主要是工厂或工厂指定的大型代理商，为“厂家直采”模式；目前有供应商备货到集团中心仓的“云仓”模式、厂家送货入户或入户安装两种合作方式。区域供应链是由各分公司根据集团要求开发引入供应商，可

	以补充个性化要求的产品，主要合作方式是供应商送货入户或送货入户安装。垂直供应链的优势在于规模效应和成本优势，区域供应链可以满足客户的个性化需求。
附件清单(如有)	
日期	2023-07-17