

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：2021-04

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（北京辖区上市公司投资者集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	参加“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日活动”的投资者
时间	2021年9月23日 15:00-17:00
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 陈辉 财务总监 李双侠 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2021年9月23日（星期四）参加“2021年北京辖区上市公司投资者集体接待日”活动，通过网络远程的方式与投资者进行互动交流，相关问题及回复摘要如下：</p> <p>1、数字化赋能家装是大势所趋，请问公司全景数字化体系建设的情况如何？</p> <p>答：您好，公司全景数字化体系已经入落地应用阶段：（1）数字化营销获客及客源转化系统：目前公司推动应用数字化营销系统，为各分公司提供专业的营销推广费效分析，精准分析每个客户的个性化需求，做到调整产品结构与服务体验的提升。同时，公司全面布局带有点评与评价类的渠道，让有公信力的渠道监管家装服务体验，也更加契合90、95后年轻化客群的消费习惯，获得了新生代客户的认可。（2）数字化设计系统利用虚拟现实技术+裸眼VR和DIM+深化技术，实现了前端设计展现、设计方案、图纸、报价与后端真实供应链一体化，做到精准设计、列项、算量、报价，所见即所得。目前各整装店面已陆续配置使用真家云台，沉浸式体验增强了客户体验感，加快一线选材效率，提升签单效率；水电设计已全面应用dim+系统，提升家装设计效率的同</p>

时，帮助客户做到“零增项”。（3）家装业务全链条智能运营管理系统（saas），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。通过在线监理系统、生产管理系统、仓储管理系统、物流管理系统，运装管理系统，客户服务APP等多个专业的运营子系统，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，降低风险，提高人效，从而保障项目良好交付，切实提升客户体验、增加满意度。东易日盛整装业务已全面应用saas系统，准时交付率达到95%，客户满意度达到96.2%。未来，公司将继续大力推动数字化家装业务的落地，夯实核心竞争力，进而实现公司盈利能力的稳步提升，感谢您对东易日盛的关注！

2、请问公司宣传的“超放心”“一站式居家生活整体解决方案”目前是否可实现？

答：您好，公司具备行业内领先的科技创新和数字化落地能力，通过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，解决行业内交付、增项等痛点，为客户打造透明、省心、安全的家装体验。目前整装业务运营良好，并推出“超放心量房、超放心报价、超放心设计、超放心选材、超放心工艺、超放心交付、超放心售后”，七大服务标准升级，给客户实实在在的放心装修体验。感谢您对东易日盛的关注！

3、请问今年前三季度的经营表现是否符合年初预期？整装业务进展如何？整装业务是不是比传统业务更具价格竞争力，是不是能够极大挤压家装游击队的生存空间？BBC精装业务发展势头如何，精工装业务的现金流是不是不如传统家装业务？

答：您好，2021年上半年公司收入同比增长106%，订单方面同比增长52%，合同负债（预收账款）储备充足，现金收款情况良好。整装业务启用了家装业务全链条智能运营管理系统，打通了业务链、服务链、数据链，实现了前端营销、设计以及施工管控的数字化落地，整体化家装业务准时交付率达到95%，客户满意度达96.2%，同时整装订单也实现了大幅增长。整装业务相对传统业务更具有价格优势。BBC模式在满足客户需求、财务模型方面较传统业务更有优势，是公司未来的拓展方向。感谢您对东易日盛的关注！

4、请问整体家装、智能家装发展到今天，公司认为还有哪些需要和值得改进的地方？

答：您好，整装产品包含从家装设计、施工到家具产品、软装饰品的搭配等全过程产品，能够提供家庭装修的一站式解决方案，更契合年轻一代的消费需求。经过多年打磨，公司在家装数字化、供应链与交付能力均具备明显优势，但目前整装业务仍在初期阶段，后续公司将进一步把握市场对整装模式的旺盛需求，大力推

动公司整装的研发、营销、数字化应用落地的力度和节奏，努力提升份额和客户的接受度。在智能家居方面也将继续加强满足客户个性化需求，并加强前端引导，让更多的客户接受和体验智能产品和方案带来的智能化家居新体验。感谢您对东易日盛的关注！

5、请问目前公司推出的整装产品可选范围有多大，能不能充分满足客户的个性化要求？

答：您好，公司整装产品的可选择范围非常大，几千项主材产品及全品类的全屋定制产品可以最大限度的满足客户的个性化需求，并可做到一站式购齐，预算可控。感谢您对东易日盛的关注！

6、请问公司是否考虑加快开新店速度？希望公司去更多的城市为消费者进行本地服务。

答：您好，感谢您的建议。公司近两年的主要规划是进行区域深入拓展，做大做强核心城市，提升区域市占率，走规模化道路。其次，公司将大力推动整装业务，依托多年的家装服务经验、供应链与交付能力等综合能力，针对性的打造以“好而不贵、甚至便宜”为战略定位的高品质家装产品和服务，为客户提供包含从家装设计、施工到家具产品、软装饰品搭配的全过程产品，提供家庭装修的一站式解决方案，满足新生代客群的消费需求，从而打开新生代客群。另外，公司也大力推动数字化战略落地，提升效率及各项竞争力。公司已着手陆续开设具备新整装展示功能的店面，在夯实现有核心城市能力和市场后，将考虑扩展更多城市。感谢您对东易日盛的关注！

7、公司现股价比上市时还低，但很多衷心的投资者，一路紧跟，一路信赖，不离不弃，公司管理层是否有措施开拓业绩，提振股价？有否在给这批广大忠实投资者考虑回报？谢谢！

答：您好，首先非常感谢广大忠实的投资者朋友陪伴东易日盛一起成长。公司股价受各种宏观与微观、可控与不可控因素影响，呈现波动；公司始终重视全体股东利益，努力提升公司业绩，回馈广大忠实投资者朋友。感谢您对东易日盛的关注！

8、请问公司河北雄安分公司运营情况如何？

答：您好，公司在雄安承接的容东安置房项目已接近尾声，业界口碑反馈良好。感谢您对东易日盛的关注！

9、请问公司的研发投入情况是怎样的的？对于未来公司技术发展，有哪些布局 and 规划？

答：您好，公司2020年度研发投入占营业收入比例 4.60%。公司一直致力于家装科技化转型，深耕家装行业20余年，在研发方面投入了大量的人力和资金，形成了全业务链条的科技家装，持续为广大的客户带来更好地家装体验。未来公司将持续进行产品开

发、数字化及人工智能等方面的投入，不断提升核心竞争力，提升产品质量和用户体验。感谢您对东易日盛的关注！

10、最近恒大深陷财务困境，请问公司有和恒大有业务往来吗？如果有，对公司业绩影响大吗？

答：您好，公司与恒大没有业务往来，感谢您对东易日盛的关注！

11、公司四季度营收是否因房企流动性紧张，影响应收账款？

答：您好，公司的主业是家装业务，家装业务为预收款制，不存在应收账款。to B的公装及精工装业务会产生应收账款，但占比相对较小，应收账款的回收根据协议约定结合项目进度进行，公司也在持续加强相应管理并强化应收账款进度的持续跟进。感谢您对东易日盛的关注！

12、公司竞争对手主要有哪些？公司的竞争优势体现在哪些方面？

答：您好，基于家装行业的民生消费特性、市场容量巨大、大家居市场的重要入口等特点，家装行业上下游例如地产、物业、流量平台等方面存在进入家装行业的情况，形成竞争。公司的竞争优势体现在：一是公司在设计、自主产品研发与生产、专业供应链、交付及用工等方面均处于行业内领先地位，强有力的品牌、口碑优势能够获得客户的信任；二是公司具备行业领先的科技创新和数字化落地能力。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，首次实现了家装行业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，优质高效的客户服务体验，更好的供货等，实现项目良好交付，切实提升客户体验、增加满意度。感谢您对东易日盛的关注！

13、请问公司有没有管理层股权激励或者回购股票的计划？

答：您好，如果公司有股权激励或者回购股票的计划，将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您对东易日盛的关注！

14、请问董秘截止9月20日公司股东人数是多少？

答：您好，截止9月20日公司共有股东13006户，感谢您对东易日盛的关注！

15、装修行业存在诸多问题，请问公司如何把控家装过程中的产品质量问题？

答：您好，公司坚持深入厂家实地考察并严格进行原材料检验，根据产品相关标准进行引入审核、下单审核、到货验收和安装检查验收全过程管理，严把质量关。感谢您对东易日盛的关注！

16、请问《住宅室内装饰装修工程质量验收规范》CBDA标准编制，

对于公司的意义是怎样的？

答：您好，1. 东易参与了标准的编制，相当一部分的企业标准纳入了规范；2. 此标准的理念与公司已引进和正在引进的新材料和新工艺契合度较高，加快了新工艺的发展进度；3. 作为愿意遵守此规范的企业之一，乐于投入更新的技术和更多资源，不断完善各项标准和规范，提升企业交付竞争力；4. 此标准的出台让家装的产品和服务质量更有保障，会有更多的客户选择有标准的优秀家装企业。感谢您对东易日盛的关注！

17、请问家装行业供需链智能物流仓储管理平台建设项目进展如何？

答：您好，易日通智能供需链平台设立之初主要服务内部业务，同时通过内部业务来梳理流程，业务涵盖仓储，物流，配送，安装等方面。目前已完成针对家装供应链的信息化系统建设，实现了WMS（仓储）、TMS（物流）、TIS（送装）三大模块为基础的信息化体系。今年开始易日通信息化系统将着重打造三大系统互通互联，并且完善BMS（结算），OMS（订单）两大板块形成适用于家装甚至大家居行业的仓配装服务平台。易日通目前服务的外部业务类型主要有建材类、家具类企业以及连锁公寓及酒店的相关配套服务。未来易日通将会逐步扩大服务体系，目前正在开拓的业务有卫浴的送装服务，灯具的送装服务等。为了给家装和局装客户提供增值服务，本年度将计划推出搬家运输，短期仓储等服务，以提升客户的家装体验。感谢您对东易日盛的关注！

18、请问公司与小米的合作效果如何？是否有进一步深化合作的安排？万科链家同样是公司的大股东，未来有没有合作的计划？

答：您好，小米集团拥有广泛的年轻客户群体，与公司的目标客户群体相吻合，公司将与小米集团在互联网广告、家装家居领域、产品互售互通、智能家居生活方式打造等方面进一步开展合作。此外，公司若有重大项目合作计划，将按规定及时履行信息披露义务。感谢您对东易日盛的关注！

19、请问公司有开展ESG管理吗？

答：您好，公司以“长期可持续发展”的理念，努力实现经济效益与社会效益相统一，坚持不懈地为客户提供超放心产品与服务，以专业的精神，积极的公益态度，帮助人们构筑美好幸福生活；公司坚持合法经营、依法纳税；公司始终注重社会公共关系和社会公益事业，积极履行社会责任，与各方共同推进公司持续、健康、稳定发展。例如，公司主办的红创奖等奖项活动践行“将爱与灵魂融入家装设计，将文化底蕴赋予生活，把冰冷的瓦片瓷砖授予新的生命”理念，为客户创造更加美好的生活方式，同时为年轻设计师搭建学习与交流的平台，致力为推动家装设计行业的专业提升和发展做出贡献。感谢您对东易日盛的关注！

	<p>20、请问公司有和华为的业务往来吗？ 答：您好，目前公司与华为无业务往来，感谢您对东易日盛的关注！</p> <p>21、请问公司什么时候会发布三季度？ 答：您好，三季度披露预约尚未开始，故发布时间暂未确定，感谢您对东易日盛的关注！</p>
附件清单（如有）	
日期	2021年9月23日