

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：2017-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司 博时基金 南方基金 广发基金 海富通基金 鹏华基金 银河基金 长金投资 盈峰资本 景林资产 博颐投资 远致投资 国寿安保基金 淡水泉（北京）投资管理 中颐瑞博投资
时间	2017年3月22日
地点	广东皮阿诺科学艺术家居股份有限公司内
上市公司接待人员姓名	董秘：魏茂芝
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司现有产能对公司的发展影响？</p> <p>答复：近年来，随着公司业务增长，原有的产能不足，影响到了公司的订单正常接单，2016年，公司衣柜订单生产存在压单的情况。2016年底，天津工厂一期投产，已有生产线可正常生产，预计可以缓解压单的情况。公司将根据实际需要，积极解决产能问题。</p> <p>2、公司经销门店分布情况？</p> <p>答复：公司是全国性品牌，经销商门店分布在全国各地，布局相对合理，截至2016年底，公司厨柜类经销商数量为591家，经销商门店数量为658家；衣柜类经销商数量为290家，经销商门店数量为296家。</p>

家。

3、公司设备的情况，使用进口设备及国内设备的占比及优劣？

答复：目前，公司核心设备主要采用进口设备。

4、公司信息软件的情况？

答复：公司的信息化管理系统两大核心系统为 SAP 企业资源计划系统和“造易解决之道”订单管理系统，公司将进一步优化公司信息系统。

5、公司门店经销商的开店数量对公司的影响及经销商的盈利能力、经销商的淘汰率？

答复：在可预见的未来，公司仍将保持以经销模式为主的销售模式，因此能否维持经销商体系的稳定性和经销商的持续发展对公司非常重要。

公司将适当加强招商力度，拓展经销渠道。对于达不到销售目标且无心经营或经营能力欠缺的经销商，公司将要求并协助整改，必要的话，进行撤换。

6、公司对媒体推广的力度？

答复：相比而言，公司的媒体推广力度相对较小。是否加大媒体推广力度，要根据公司实际经营的需要而定。

7、公司衣柜的毛利率是多少？

答复：衣柜毛利率在百分之三十多。

8、经销商向公司反馈比较重要的意见是什么？

答复：16 年，反馈交期影响接单比较严重。天津工厂投产，应当可以缓解这个问题。

9、公司研发设计人员人数有多少？

答复：人数还是比较多的，公司已建立了较为成熟的研发人员引进及培训机制，拥有工艺技术研发及创意设计两大团队。

10、公司对公司直营店的政策是什么？

答复：公司去年关闭了上海直营店。

11、公司上市后是否有做大做强的想法，如何规划在资本市场规划？

答复：公司刚刚上市，对资本市场还相对比较陌生。上市对于公司而言，是一个新的起点。我们将加强学习，了解和掌握资本市场规律，借助资本市场这个平台，更好的经营公司和回报广大投资者。也欢迎广大投资者为公司的发展积极建言献策。

12、原材料价格上涨对公司毛率的影响

答复：据我们了解，同行业包括我们，近期也调整了售价。具体影响，要看具体情况。为了减少主要原材料价格波动对公司营业成本的影响，除了适当的销售价格调整，一方面，公司将通过建立与供应商长期合作机制等手段来降低主要原材料价格波动的风险；另一方面，公司通过不断改进生产工艺技术，提高生产的管理与自动化水平，提高材料利用率，减少材料损耗率，降低主要原材料价格波动对产品成本的影响程度。

13、公司板材利用率是多少？

答复：总体超过 80%。

附件清单(如有)	无
日期	2017年3月22日