

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：2023-01

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 checked="" 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	参与公司 2022 年年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 9 日 (周二) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理 陈辉 2、董事、副总经理兼财务总监 李双侠 3、独立董事 王承远 4、副总经理兼董事会秘书 管哲
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、家装市场在由新房向老旧房主导的市场转换，公司如何应对？ 您好，在新房市场下，公司主要以家装服务为主，逐步向整家产品线做延伸，即“服务—产品”。而在存量房市场背景下，家装市场对于个性化需求更加迫切，公司将主要通过“效率、产品、交付”三方面进行：效率方面公司将不断深化数字化、科技化家装服务能力；产品方面不断延伸产品线边界，向整家、全案做延伸；交付方面通过数字化交付提升服务质量，并通过数字化对装修全生命周期精准把控，做到精细化管理。此外，在存量房市场环境下，营销模式也有所转变，将深度布局品销内容，建立以内容获客、口碑营销、良好体验为核心的营销方式，通过更多新兴的渠道和模式如电商平台、信息流、内容评价平台等实现品牌传播和精准营销。感谢您的关注！

2、请问陈董，公司几年来花了8亿多研发费用，堪比高科技企业，主营收入却越来越少，如此低的投入产出比，如何将高科技优势转化成真正的竞争优势，提高市占率，真正降成本提高公司业绩，请陈董分享一下思考。谢谢。

您好，家装业务链条长、难度大，存在很多痛点和难点，给客户造成不悦体验，也让外界对家装行业有很多误解。数字化可以使家装企业建立与用户的紧密连接和互动，针对性的提供高品质家装产品和服务，并通过数字化系统解决家装预算增项和用户体验等问题，通过数字化、全信息化技术覆盖家装全业务流程从而保证交付品质、提升交付效率，目前已逐渐被广大的客户接受和认可，未来数字化、智能化也是行业的趋势。

公司将坚持数字化转型落地，大力发展数字化全案家装业务，满足客户个性化、高品质家装需求；同时做好新型渠道的布局通过内容营销、口碑营销提升长效品牌力和营销效率，并做好精细化管理，不断提升企业竞争力和经营效益。感谢您的关注！

3、请问陈董，最新的人工智能大模型 chatgpt，会在哪个层面上改变公司的面貌？带来被颠覆的风险，比如设计被取代，设计师优势没了，还是带来成本降低，比如可以削减人员提高效率，请陈董分享一下您的思考。谢谢。

您好，chatgpt 作为新兴的智能工具，可能对家装行业产生的影响主要有：在协同工作方面，可以快速回答问题、提供建议和解决方案，帮助员工在短时间内完成工作，提高整体工作效率，同时也降低部分人力成本；在设计方面，可以提供新颖的设计方案和部分解决问题的方法，有助于企业在产品和服务上取得竞争优势，而且设计师可以利用其能力，将更多精力投入到更高层次的创意中，从而提高整体设计水平。整体而言，人机协作将是未来趋势，既能发挥人类的创造力和情感，同时提高效率。企业应该关注其发展趋势，并利用这些技术来提高自身竞争力，公司也将持续关注其发展及应用。感谢您的关注！

4、数字化，能详细介绍一下吗？

您好，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，率先实现了家装行业内的全链条数字化运营管理。具体为：

1) 数字化营销获客及客源转化系统：借助互联网营销工具助力公司提高营销获客的效率，通过大数据平台对客户进行精准画像，提升客户信息洞察，完整记录客户需求，提升沟通效率，从而提高客户线索转化率。

2) 数字化设计系统提高销售转化效率：前端设计展现与后端供应链一体化，利用虚拟现实技术+裸眼 VR，实现所见即所得，大幅提升客户体验及转化效率。此外，DIM+数字化深化设计系统，使设计方案、图纸、报价直接对接后端真实供应链、工程管理等交付系统，大大提升运营效率的同时，实现了精准设计、精准列项、精准算量、精准报价，真正做到“零增项”。

3) 家装业务全链条智能运营管理系统（星耀 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。客户可以通过 APP 端了解验收标准和自己家中的施工进度，在线上即可完成验收事项，减少跑工地现场次数，节约时间成本。星耀 SAAS 系统贯穿始终，全面实现了互联互通、精细化管理、智能化、多端应用、业务数据化，并具备灵活与扩展的特性，让客户真正体验科技家装全流程，大大提升了客户的参与感和信任感。

星耀 SaaS 系统及天眼交付系统、MES 生产管理系统、WMS 仓储管理系统、TMS 物流管理系统，TIS 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。

感谢您的关注！

	<p>5、您好，公司总部、店面对外宣传的要求是怎样的？是如何管理的。</p> <p>您好，公司本着集中管理和各地子分机构放权相结合的原则，最大程度优化企业内部管理机制。在集团统一指导和标准规范下，各分公司、子业务在营销宣传、活动推广、客户案例方面有充分的自主选择权，但要求整体品牌风格、战略步调与集团保持一致。感谢您的关注！</p> <p>6、请问陈董，公司的科技家装特色是什么？</p> <p>您好，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，将持续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。感谢您的关注！</p> <p>7、今年有什么新的安排能提升业绩？</p> <p>您好，公司将深度布局品销内容，建立以内容获客、口碑营销、良好体验为核心的营销方式，逐步建设强有力的品牌私域，提升长效品牌影响力，有效促进营销效率提升。不断提升产品研发、引进速度，保障产品在线丰富度，提升用户满意度，做好产品全生命周期管理，通过产品组合、性价比等提升产品竞争力，满足业务拓展需要。此外，公司将持续提升精细化管理水平，针对不同产品特点优化毛利结构并控制各项成本费用，提高运营质量和效益。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-09