

证券代码：002818

证券简称：富森美

成都富森美家居股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安证券分析师 陈彦辛 中铁宝盈资产投资经理 舒美琳 深圳海富凌资本 CEO 陈凌
时间	2016年12月20日（星期二）下午14:00—16:30
地点	成都市成华区蓉都大道将军路68号富森美会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张凤术 证券事务代表：易盛兰 证券专员：谢海霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：公司近几年市场租赁费和市场服务费收入的趋势状况？</p> <p>答：公司2013年、2014年、2015年和2016年1-9月公司主要市场租赁费和市场服务费收入分别为69,685.86万元、73,517.80万元、99,635.57万元和89,935.42万元，呈逐年上涨趋势，主要是经营规模增长所致。</p> <p>问：公司卖场商户的经营状况如何？</p> <p>答：目前，公司在成都市拥有七大专业卖场，入驻商户2500余户，各商户的经营状况良好。公司通过用心经营，努力为商户提供增值服务，树立良好的富森市场品牌形象，实现公司、商户、消费者三方共赢，赢得商户的认可，直接体现为公司拥</p>

有较高的商户忠诚度。在公司经营的北门店、南门一店和南门二店三家装饰建材家居卖场中，截至 2015 年底经营年限达 5 年以上的商户合计 1,228 户，占商户数量的 49.24%；其中，开业时间最长的北门店中，截至 2015 年底经营年限达 5 年以上的商户合计 593 户，占北门店商户数量的比例为 71.97%。

问：面对激烈的行业竞争，公司的主要竞争优势是什么？

答：公司采取差异化市场定位、连锁化市场管理的经营策略，在区域市场既延续了经营模式的可复制性，实现了市场稳健扩张，并通过规范化、标准化和精细化的市场管理为本地商户和消费者提供了良好的经营环境和产品服务，提高了商户和消费者对“富森”品牌市场的忠诚度和美誉度。公司在市场开发、招商、营销、管理等方面积累了丰富的市场运营经验，树立了良好的市场品牌形象，具备较强的竞争优势，在区域市场占据主导地位。

问：电商对建材家居行业的冲击影响情况如何？公司有何应对措施？

答：电商对建材家居行业有一定的冲击，与传统的实体店销售相比，网络销售具有较明显的成本和便利优势。但是由于建材家居类产品具有单价高、体量大、非标准、定制化，以及从生产到售后时间长等特性，因此电商对建材家居行业的冲击相对来说较小。

公司目前已经建立网上商城平台，但与线下业务相比较存在一定差距，公司将加大网上商城的开发和推进力度，进一步完善网上交易平台，逐步实现线下、线上业务齐头并进，降低电子商务的冲击风险。

问：公司的所有卖场物业是否全部为自有物业？新开发的市场是否全部用于出租，或者有部分销售？

	<p>答：公司所有卖场都采取只租不售的经营模式，所有物业均为自持。计划在明年上半年开业的北门三店，定位为独立大店，复制情景样本体验店模式，满足实力较强的经销商多品牌、系列化产品展示需求和终端消费者的体验需求，该项目公司将继续坚持只租不售模式，全部用于出租。</p> <p>问：是否考虑行业上下游产业链延伸的机会？</p> <p>答：近年来，公司围绕产业链进行上下游延伸，从建材和家居向上延伸到创意设计，向下延伸到软装饰品等，未来公司还会在家具制造业维度、后家居服务维度进行深入研究。</p> <p>其他情况说明： 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了交流、沟通，严格按照有关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所有关规定要求来访人员签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016年12月20日