

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：2020-002

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	长盛基金：刘义 汇鸿资产：徐运涛 海通证券：汪立亭 平安养老保险：王毅成 真科基金：曾维江
时间	2020年10月29日（星期四）下午15:00-17:00
地点	成都市高新区天和西二街189号富森创意大厦B座21楼公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张凤术 副总经理、财务总监：王鸿 副总经理：吴宝龙 证券事务代表：谢海霞 证券事务专员：刘通
投资者关系活动主要内容介绍	问：富森美与同行业企业相比的不同之处 答：1、战略定位不同：公司始终心无旁骛深耕家居赛道；创始团队具有家居销售基因，始终以用户思维、产品思维而非商业地产思维发展业务。2、安全边际不同。公司自持存量物业110万平米，可建物业超过100万平米，现金流健康，经营

稳定，安全边际高。3、深耕本地业务，市场渗透率高。4、资源储备丰富。储备有国内优质的大商资源；具备整合川派家居工厂、全国工厂和全球家居制造企业供应链资源的条件。5、创新能力强。包括拎包入住，美术馆，创意中心，批发基地，独立大店等，并着手建设生活方式业态（天府新区）和着力发展新零售模式。

问：公司未来发展方向和战略？

答：公司发展战略为“巩固基本盘，发展新赛道”。

“巩固基本盘”，即保持现有家居卖场业务的稳定发展，夯实现有超过 100 万平方米卖场绩效，通过业态创新、运营升级、工具赋能，深化平台战略，构建以用户为中心、连接供给侧和需求侧的泛家居生态。

“发展新赛道”即公司发展第二增长曲线，瞄准 90 后新消费群体，打造“新零售时代的中国版宜家”，以整合供应链为基础，以自营为驱动，以自有品牌为支撑，实现“线下可复制，线上卖全国”的新零售项目。

公司发展新零售项目具备良好的支撑：一是公司创始团队深耕产品，具备销售基因；二是构建护城河级别的“产品+服务”整合供应链；三是由 90 后担纲运营团队；四是打造以用户为中心的数智化系统；五是构建自有品牌专业零售商模式。

公司发展新零售项目的起步路径已经确认，在过程中不断优化。项目以产品供应链为依托，驱动全国复制，以服务供应链为中心，构建核心优势。近期将推出第一家线下自营体验店。

问：公司推出新零售业务对财务的压力。

答：目前公司财务非常稳健，无论是盈利能力和资金规模都能够保证新零售业务的稳健推进。公司的新零售业务是线上与线下的有机融合，流量和订单的获取更多来源于线上，并根据线上数据的分析指导下全链路的运营和组织，不会存在大

	<p>量库存等压力，不存在对公司未来财务的重大不利影响。</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	2020年10月29日