

深圳中天精装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-009

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	大成基金 刘旭、黄海昕
时间	2020年8月26日 16:30-18:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长乔荣健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司的商业模式？</p> <p>公司商业模式概括就是B2B2C，批量精装修业务最终是面向大量小业主，严重的质量问题或延期交房很容易引发群体性事件，对甲方造成直接压力。因此甲方对住宅精装修供应商的质量要求高，主流的房企需要一批中流砥柱企业，例如中天这种全国布局、口碑好、质量稳定的装饰企业进行合作。</p> <p>公司又是直接面向房地产商，房地产商相比较写字楼、会馆的工装客户更加专业，成本意识更强，所以这就要求我们既要质量做得好，价格又要有优势。</p> <p>2、精装修是个很大的市场，精装修的渗透率也会越来越高，那公司的发展半径如何？</p> <p>工装与家庭装修，更多属于个性化、定制化产品。而我们公司涉足的中端批量精装修领域市场规模足够大，不同客户开发产品的相似度高，同一项目的户型种类也不多。公司像一个工厂，产品规模化、标准化，管控就能标准化、精细化，可复制性非常强，能不断拓宽发展半径。</p> <p>3、介绍一下材料采购的情况？</p>

	<p>公司主要以提供精装修服务为主。一个项目涉及的装修材料品类众多，木门、洁具、瓷砖、厨房电器等主材，价值相对较大、标准化程度高，所以通常由甲方购买后提供，这些材料称之为“甲供材”，不包含在我们的合同额中。我们直接向业主方提供绝大部分装修辅助材料，有些项目也提供部分主材，这些称之为“乙供材”，其中如果甲方指定了材料供应商，我们称之为“甲指乙供”。</p> <p>甲方目前购买的很多主材，到工地后也会交给公司管理、组织施工等，所以公司采购更多的主材不会增加管理难度。</p> <p>4、公司与区域性的装饰企业相比，有什么优势？</p> <p>公司在经验、品牌、资金实力、标准化、规模化、成本方面具有显著优势。以成本举例，由于公司项目较多，劳务工人可以连续作业、项目与项目之间衔接较好，劳务工就能避免等待成本。另外公司资金实力强、结算快，采购成本具有相当优势。</p> <p>5、公司的员工薪酬如何？</p> <p>公司客户优秀、收款好、效益佳，我们对供应商付款快，员工收入也相当不错。形成良性循环。公司85%的员工在外地，但2019年公司员工的平均薪酬20万元左右，远高于深圳市平均年薪水平。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年8月26日