

# 深圳中天精装股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2020-006

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	天弘基金 田俊维 林瑶 融通基金 王迪 张鹏 刘安坤 顺景长城 余捷涛 李锐 王开展等 中信证券 杨畅
时间	2020年8月24日 14:00-18:00
地点	公司会谈室
上市公司接待人员姓名	总经理张安先生、财务总监兼董事会秘书毛爱军女士
投资者关系活动内容介绍	<p><b>1、公司员工人数？</b> 公司2019年12月31日的员工人数是1238人，截止到2020年7月底的员工人数已经是1377人。目前宏观经济环境下，公司员工数量仍保持相当的增幅。另外公司今年人力资源方面主要是优化人员结构、优胜劣汰，要增加骨干与有生力量。</p> <p><b>2、公司与主要客户的合作有变化吗？</b> 公司前五大客户相当稳定，过去几年占比一直在62%左右，公司在过去经营过程中获得了下游客户的高度认可，主流的房企需要中天这种全国布局、口碑好、质量稳定、一定规模能力的装饰企业进行合作。我们一直选择财务指标安全的公司与项目进行合作，上市后我们资金实力增强，我们在总额控制、单个客户额度控制的前提下适当接受商票付款，将继续扩大业务规模与占有率。但是我们也注意到地产公司出于业绩的考虑，会引进一些在局部区域有一定优势的小型装饰企业进行价格竞争，当然大部分的装修任务还是会交给质量稳定的中大型装饰企业。</p> <p>3.15精装房投诉事件，我们认为地产公司对实际购房人的投诉压力和可能引发的不良影响更为重视，进而对装饰企业的工程质量要求越来越高，地产公司更倾向于选择具有实力的装修供应</p>

商提供装修服务。

**3、公司2018年开始经营性现金流指标异常优秀，可以介绍一下具体情况吗？**

2017年首次IPO被否，公司做了系列调整，重点关注这个指标，设置了相关的经营考核参数，经营性现金流近2年接近覆盖净利润，我们将继续朝着这个目标努力。公司追求有质量的增长，我们最近将公司的核心价值观由原来的“努力成就未来”调整为“努力成就未来、创造真实价值”，收回工程款、为客户与小业主提供合格优质产品均是真实价值的体现，保持长期稳定的增长也是为股东创造真实价值。

**4、国家最近对房地产企业的调控对公司是否有影响？是否房地产企业的付款条件在变化？**

最近房地产融资收紧，触及“三道红线”不许增长有息负债。控制房地产企业的负债率，我们认为对供应商来说更加安全，符合我们公司的风格与倾向。公司优选项目与甲方，今年我们客户的付款条件没有发生明显变化。

**5、公司上半年毛利率略有下降，电话会已经解释过，请展开。**

受疫情影响，一段时间没有开工，但疫情本身就需要额外购买防疫物资，接送劳务工、发放开工奖金等；其他固定成本，例如项目人员的工资、房租等支出也较大。这些都已经发生了，对公司整年的毛利率肯定有影响。另外新区域的业务有一个磨合过程，毛利率开始略低，公司一直在开疆扩土，每年都有新区域，都会有这种情况，但今年增长快、占比大，对公司整体毛利率影响大一些。

公司投标时的项目毛利润长期稳定，但实际执行过程中甲方以及我们自己的施工管理会影响项目毛利率，甲方的影响较难控制，所以我们尽量优选项目与客户，自己就是向精细化管理要利润。今年公司采取各种措施提高毛利率与净利润，例如：加大了应收账款的回收力度，减少坏账；与供应商友好协商合理确定相关采购款的支付条件，降低采购成本；减少项目材料的浪费、加强工具的重复使用等等。

**6、公司订单增长如何？**

公司二季度订单5.46亿元。目前订单一切正常，在手任务量是不错的，但可能受甲方影响延期交付，这样就会影响公司产值。公司对今年业绩增长保持乐观态度。

**7、请介绍一下装饰行业的新业务**

装配式装修是一个趋势，未来可能出现两类公司，一种是生产各种新型材料的，这方面由材料供应商研发生产更为合适；另外一种就是现场安装组装的企业，我们很可能会率先成为这种企业，装配式装修在公司部分项目已经实际运用了。装配式装修主要由甲方决定推动，公司具体实施。

**8、公司主要是招聘应届毕业生吗？**

公司主要还是社会招聘，校招占比约30%。

	<p><b>9、公司怎么选择项目？</b>  公司选择项目非常谨慎，最终的投标需要经过总经理这个层级审批，投标前进行详细的尽调与讨论，很多量化指标，对各方面的信息和参数进行审核论证。</p> <p><b>10、 我们认为公司下游回款是较慢的，公司是加强了对上游供应商的占款，对吗？</b>  不是这样的，对于收款，我们优选项目和客户，同时采取很多内部管理措施，向客户提供高质量的产品，“打铁还需自身硬”，公司收现比长期维持在高位，我们内部要求这个指标大于1。对于供应商，我们也是及时支付，这样公司整体就是良性循环。</p> <p><b>11、 公司ROE这个指标过去非常优秀，未来会怎样？</b>  公司很关注ROE这个财务指标，会分解成若干经营管理的考核指标，公司ROE多年维持在高位，上半年的加权平均净资产收益率仍高达11.75%。</p> <p><b>12、 伴随着未来的高速发展，公司的采购会有规模优势吗？</b>  材料采购会有较强的规模优势。另外项目多了，管理跟上，减少浪费、重复利用、人员调配等等方面都可以创造不菲的价值。</p> <p><b>13、 公司很重视IT建设，对吗？</b>  公司高度重视IT建设，20名员工专职开发各种流程软件。上市募投项目中包含6000多万的信息化建设项目。目前还外聘专家团队开发数字中台等各种系统，会将公司的管理带上一个新的台阶。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年8月24日