

深圳中天精装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-007

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他-腾讯会议
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金 蔡志文 广发基金 陈伟波 中信证券 杨畅
时间	2020年8月21日 15:15-17:30
地点	腾讯会议
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>1、公司员工如何分布？</p> <p>公司目前接近1400名员工，大部分是在一线项目工作，只有约150名是在总部，其中财务部是第一大后台部门，公司所有的资金都是由总部收支的；IT部门也是很大的部门，主要是开发系统与软件。总部还设立市场开发部、工程管理部、采购管理部、商务管理部等，公司外派这些部门员工去每一个区域，对于项目投标、工程进度管理、材料及人工采购管理等进行集中垂直管控。一个项目包括项目经理、技术负责人、资料员、仓管员、施工员、质检员等，在8-10人左右。这就是公司比较成熟的“1+N”矩阵式经营管理模式。</p> <p>2、有同行上市公司在调研记录中提及“精装修业务利润率不高，不想继续做了”，公司怎么看？</p> <p>这个和我们的看法不一样，我们在细分市场经营十几年，我们采用了直营化、标准化、流程化、精细化的方式运营，取得了较好的利润率。我们在批量精装修市场占比不到1%，行业看不到天花板，国家精装修鼓励政策纷纷出台，所以我们对未来持有非常乐观的态度。</p>

	<p>3、公司的员工培训如何？ 公司非常重视对员工的培训，建立了系统化的培训与考核体系，不断提升员工素质。公司内部设有“中天大讲堂”网络培训平台，提供涵盖技术、管理等学习课程。截至2020年6月30日共计上线440门在线课程，上半年每个员工现场及在线学时超过40个小时。</p> <p>4、未来的地域扩张会有瓶颈吗？ 多项目管理、跨区域管理是公司的核心竞争优势，广深业务占比上半年只有30%，公司在全国设立了16个区域，在接近50个城市施工项目，已经完成了初步的全国布局。公司依托过往与客户形成的良好合作关系而获得持续的项目机会，伴随着客户的跨地域扩张，相应跟进。我们认为地域扩张不存在实质瓶颈。</p> <p>5、公司过去两年增长较快，是否发生过一些质量问题？ 公司不存在因工程施工质量导致的重大纠纷或群体性质量纠纷事件。公司追求品质，努力提高客户满意度。</p> <p>6、项目效率提升是否需要客户配合？ 房地产商是整个项目的组织者和发动机，负责设计、管理多方施工、购买主要材料、政府验收等。市场急剧扩张，部分甲方项目可能存在管理经验缺乏的情形，而建筑工地又非常复杂，很容易受到一些影响，例如设计错误、上一环节交付质量不合格、主要原材料延迟交货等等，项目都可能窝工整改。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年8月21日