

# 深圳中天精装股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 checked="" 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—腾讯会议
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”(http://ir.p5w.net)参与公司 2020 年度业绩说明会的投资者。
时间	2021 年 5 月 7 日 15:00-17:00
地点	网络平台
上市公司接待人员姓名	董事长乔荣健先生，董事、总经理张安先生，董事、财务总监兼董事会秘书毛爱军女士，中信证券保荐代表人张天亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、董事长乔荣健发言</b>  <b>聚焦深耕 有质量地发展</b>  各位股东、各界朋友：  2020 年是极不平凡的一年，也是中天精装走上资本市场的第一年。这份年报，是公司董事会和管理层向股东和社会交出的第一份作业，请您批阅！

### 1. 盈利能力

公司净利润，约 1.9 亿，名列行业前茅。最重要的核心指标，公司认为是净资产收益率（ROE）。2015-2019 年，这五年的平均值是 22.1%。2020 年，加权平均净资产收益率是 16.01%。有所减低，主要是因为上市募集资金，基数加大。但是，这个比例，依然属于资本市场比较优秀的群体。这表明，公司走的不是简单的资产负债表扩张的传统路径。公司追求的是聚焦主业，内涵扩大再生产。

### 2. 利润的含金量较高

公司收现比是 91%，如果加上 1.2 亿的商业承兑汇票（占营收 5%，算比较克制），这个数是 96%，逼近营收。公司经营性现金流的净值是 0.7 亿，同样加上 1.2 亿商业承兑汇票后，覆盖了净利润。通俗地说，公司达到了杂货店的收现水平。这是在下游地产行业三道红线的政策下取得的，十分不易。公司一贯坚持有质量地发展。

### 3. 成长性

公司 2019 年增长了 80%。2020 年，尽管我个人认为是自己职业生涯中很努力的一年，公司净利润只增长了 3%。非常抱歉，有负股东和社会的期待。但是，公司增长的逻辑没有变。细分市场依然空间广阔，公司已经采取了一系列改革措施，目前开局尚好，期望 2021 年取得较好成绩！

## 2、公司低毛利低净率是行业共性还是公司战略，有无财务空间扩大销售费用扩张业务的？

装饰行业低毛利低净利率，确实是行业共性。但是对比就知道公司其实是佼佼者。行业的回报率并不等于一个企业的回报率，对精益运营的企业，能够提供好产品、好服务的这个企业，它的回报率会高于行业的均值，是能够为股东创造真实价值。营销能力，是公司的短板。非常感谢您的建议，公司正在大力扩招营销人才，提升营销专业水平，2020 年公司营销费用率只有千分之六，还有很大的财务容忍空间。

**3、请问贵司对净利润率指标的控制大概范围是多少？怎样来控制净利润的下滑？贵司近几年净利润有逐年走低的趋势。**

**谢谢！**

公司长期以来坚持有质量的增长，各项投标都经过了严格的审核，投标环节非常好地坚持了底线利润率。遗憾的是，一直以来项目管理经常遭遇复杂的挑战，其中，看得见的成本如人工、材料难免有价格方面的波动，也可能因为管理不善导致一定程度的浪费；看不见的成本管理难度更大，政策调控、甲方管理成熟度等都足以导致成本的较大波动。公司将继续坚持精细化管理，从强化目标考核、优化组织架构、坚持流程标准化、加强过程检查、持续进行PDCA循环、加大科技投入等多方面改善管理，使得公司的盈利能力保持在较好水平。

**4、当前行业精装修的渗透率到达多少了，公司市占率为多少？**

2020年公司营业额有所提升，但是幅度不大。市占率方面，目前还缺乏整体的行业数据，因此暂时还难以掌握准确的信息。

**5、您好，去年四季度集中交付的项目多，为什么收入反不及去年二三季度呢？**

项目交付前必须经历整改工作，但其对应的营业额不大。

**6、请问今年赶工情况跟去年相比有缓解吗，今年工程成本控制如何？**

受疫情影响，2020年开春后的业务量很小，四季度赶工严重。2021年一季度业务量显著上升，目前已经进入了比较繁忙的工作状态。至于全年度赶工情况如何，仍有待观察。

**7、请问最近大宗商品涨价对公司成本端是否有影响？**

大宗商品价格牵涉各行各业，总理都在关注。价格的波动幅度、持续时间等目前还难以判断。就装饰工程而言，我们的价格由投标报价来确定，有经验的投标人都会预计原材料价格的一定波动风险进行报价；在项目施工过程中，公司也会采取多种措施锁定材料价

格，对冲价格波动。

**8、贵公司 2020 年行业渗透率有无提升？**

2020 年公司营业额有所提升，但是幅度不大。市占率方面，目前还缺乏整体的行业数据，因此暂时还难以掌握准确的信息。

**9、请问在手订单是否饱和？公司有无加速扩张的意向？**

公司在手订单符合预期，公司一直以来都在努力争取有质量的规模增长，做梦都想扩张！

**10、一季度外资买了那么多公司流通股，请问毛董相关公司有来调研吗，您怎么看这个情况？**

公司一季度未接受 QFII 的调研，所有投资者的调研，公司均会严格披露。我们听说 QFII 为“聪明资金”，也是“长线资金”，公司希望用优异的业绩，欢迎任何投资人成为公司股东，伴随公司成长。

**11、毛董，您好！公司董事会在 4 月 16 日发公告(2021-007)中关于玄元思慕理财情况，投资 1.5 亿元，赎回本金与收益合计人民币 14,281.85 万元，是否可理解公司此次投资理财亏损了 700 多万元？**

此次公告，赎回本金与收益合计人民币 14,281.85 万元，只是赎回其中部分本金和相应收益，并不意味着亏损 700 万。

**12、乔董您好，随着公司规模扩大，现金增多，是否会考虑通过外延式并购来提升行业的市占率？**

发展才是硬道理。发展有多种路径。内涵式发展当然优先，外延式也不排除。但是并购，最好能带来协同效应，必须要买到核心竞争力。

**13、董事长您好，如何看待国美黄光裕投资家装行业？会给行业带来哪些影响？会跟国美合作吗？**

经过上一个轮回后，家装行业再次受到资本的青睐，整体是好事。各种新思维、新模式、新实践，都将推动行业的重组、合作和发展。

**14、 请问公司 2020 年新增多少员工，本科学历以上增加了多少人？**

2020 年公司净增员工 154 人，其中本科增加 18 人，招聘途径主要来自于社招。本科人数没有达到公司招聘的预期。公司原计划校招本科人数 140 人，实际招聘 34 人，但因为当年学生参加研究生考试的比例过高，所去 100 多所学校平均考取率高达 50%以上，部分学校甚至达到 70、80%，当年就业学生比例较低，加上国企、央企相互之间的招聘竞争也很大，所以导致未能达到预期目标。2021 年公司进一步加大了人力资源部门对本科以上学历招聘的强制考核指标要求。

**15、 董事长：你好！2020 年完成业绩一般，但从行业角度来看，中天精装还是不错的，是细分行业的佼佼者之一。2021 年公司制订完成营收目标是多少？怎样构建服务客户举措来完成公司目标？精装修信息化建设项目进度如何，望早日投入使用来保障公司成长性？**

首先感谢您的认可！公司的目标是在保证项目施工质量、提高客户美誉度的基础上，提升市场份额，收好回款，实现有质量的增长！公司在较高性价比的前提下保证工程交付质量和交付进度来服务于客户，靠质量赢得市场。公司信息化建设项目进展顺利，2020 年度的投资额、投资占比等信息均已详细披露，部分项目已投入使用，提升运营效率。

**16、 首先感谢贵司的高效经营，精装行业市占率逐年提高，但我们作为贵司的长期投资者非常关心 ROE 的表现，而业内龙头金螳螂 roe 有逐年下滑，请问贵司如何来评估该指标，以此提高企业的竞争力，谢谢？**

金螳螂是行业翘楚，也是我们学习的对象。ROE 走低的原因很多，我们需要认真学习、虚心请教，通过提升运营效率持续优化资产周转率，在保证财务安全的前提下适度运用财务杠杆，在扩大市场份额的同时坚持底线净利率，努力将公司的净资产回报率维持在较好水平。

**17、 公司有没有回购计划？**

按照规则，社会流通股必须超过 25%。目前公司恰好就是 25%。所以当下无法实施回购。如果将来具备了条件，公司保留回购的权利，也必将行使承诺的义务。

**18、 乔董，您既然认为 20 年是很努力的一年，公司净利润增长只有 3%，是什么原因造成的呢？**

2020 年整个行业受各种因素影响较大，装修板块上市公司 2020 年营业收入和归母净利润增速分别为-5.9%与-33.5%，公司能交出这样一份“成绩单”实属不易。公司已经采取了一系列改革措施，目前开局尚好，期望 2021 年取得较好成绩！

**19、 请问张总，您的股份将于 6 月 10 日解禁，你会卖出吗？**

**按您的承诺，您一年最多只能卖 25%，我要问的是：您是长期持有，还是先卖掉这 25%？谢谢！**

有不少投资者关心我是否会在 6 月 10 日后大幅度减持，坦率地说，目前我还没有仔细考虑过这个问题。我对于公司的发展前景非常有信心，愿意长期持有公司股份。若后续有减持计划，会严格按照相关规则予以公告。谢谢！

**20、 预计今年精装修市场占有率能达到多少？未来三年后市场占有率能达到多少？**

我国住宅精装修市场规模巨大，总产值在 2 万亿以上；同时市场参与者众多，市场集中度相当低。上述行业格局预计短期内不会发生较大变化。面对如此巨大的市场机遇，公司管理层会继续努力，低头拉车，无问西东，努力提升公司业绩，回报广大投资者。

**21、 面对国家楼市调控，请问对业绩影响会有什么样的效果？**

公司生在调控中，长在调控下。调控就是纠偏，有利行业长期健康稳定发展，有利头部企业提升份额、有利企业增强核心竞争力。整体说来，公司的市占比还很低，政策调控不应该成为我们成长的

重大障碍。我们将一如既往地努力工作，在扩大市占比的同时，保持良好的盈利能力。

**22、 公司有引入战略投资者的打算吗？**

公司欢迎战略投资者入股，携手共同发展。

**23、 相较 2020 年，公司做了哪些改革措施？如何激发员工和管理层的积极性？**

2021 年初，我们总结了过去管理中存在的问题，提出并实施了一系列改革措施：1) 细分片区，片区总数达到 21 个，覆盖了除黑龙江、内蒙古、新疆、港澳台以外的所有省份，并将一批富有冲劲的年轻人提拔到重要的管理岗位。2) 改革领导层、部门、项目部的绩效管理制度，目标是优化客户结构、提升市场占比、提升客户美誉度、提升盈利能力。3) 梳理关键的业务流程，堵塞潜在的管理漏洞。4) 加大 it 研发，提升运营效率，加强管理洞察。

**24、 目前员工有多少人，未来是否有进一步扩大员工数量的计划？**

公司年报披露 2020 年底人数为 1392 人。人才，依然是公司发展的第一要素。内强素质，外扩数量。欢迎各界人士加盟和荐才。

**25、 请问总经理，去年四季度业绩为什么那么差？谢谢！**

去年四季度业绩不太理想，主要是因为：1) 去年四季度集中交付的项目特别多，精装和公区一共交付了 3.2 万套，其中精装修项目有 2.6 万套，超过全年交付总量的一半以上。受去年疫情影响，多个项目在该季度内比较严重地赶工，额外成本相当大。2) 由于公司 2019 年四季度完成产值较多，相关应收账款由于账龄增加使得公司于 2020 年四季度计提的信用减值损失同比有所增加；另外 2020 年当年完工交付的项目特别多导致应收账款增加计提增加所致。

**26、 请问总经理，按招股说明书所说，公司下半年业绩均会大幅好于上半年，而去年这一表现并不明显，那今年呢？今年下半年业绩会大幅好于上半年吗？谢谢！**

	<p>通常来说，装饰行业项目收入存在一定的周期性特点，一季度产值较少，四季度产值较多，导致通常下半年的营业收入超出上半年较多。但是成本方面则存在较多的不确定因素。公司全体员工将继续努力工作，在扩大营收的同时严控成本。但即便如此，2021 年下半年最终业绩如何，需根据实际情况来决定，具体情况请关注公司财报。</p> <p><b>27、 您好，贵公司精装修和同比有什么优势，价格方面是否有竞争力，在 2020 年的万科供应商里，贵公司只是合格供应商，而宝鹰是优秀供应商，是不是说明贵公司在品控方面还有一些需要改进的地方？</b></p> <p>公司业务 99%地聚焦批量精装修细分市场，业务全国分布，同时开工项目在 150 个以上，所有业务全部直营，精细化管理水平较高。无论是普通投标还是战略委托，都是基于质量、信誉基础上价格优势的结果。其中，2019 年增速较为迅猛，人员增加较多，这在一定程度上影响了 2020 年的经营管理水平。新的一年，公司坚持有质量地增长，提升客户满意度，持续改进内部管理，努力服务好每一个客户。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 5 月 7 日