

深圳中天精装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-015

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	中信证券 罗鼎、杨畅 融通基金 容杰 建信养老金 王新艳 深圳景从资产 刘平 景顺长城基金 余捷涛、徐超 顶天投资 张超 高毅资产 袁越、孙庆瑞 交银施罗德基金 王少成、楼慧源 天弘基金 田俊维、林瑶 沅沛投资 孙思维 鼎萨投资 张王品 徐扬升 张祖良 国泰基金 高亮 源乘投资 曾尚 鲍尔 罗润贤 四川发展基金 吕磊 Polymer Capital Mark TANG 上海彤源投资 胡小军 宝新能源 闫鸣 华夏财富创新 庞福栋 海燕投资 程伶君
时间	2020年10月28日 9:00-10:00

地点	腾讯会议方式
上市公司接待人员姓名	总经理张安、财务总监兼董事会秘书毛爱军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍一下公司前三季度的业绩实现情况。</p> <p>面对今年疫情的影响以及房地产行业宏观调控不断收紧的严峻形势下，公司在克服房地产行业以及公司自身前2年的快速增长引起的甲、乙双方管控能力都被较快稀释的情况下，整体经营依旧保持了稳健发展。</p> <p>主要会计数据和财务指标等情况如下：</p> <p>1、资产情况：</p> <p>截止2020年9月底，公司资产总额29.39亿元，比上年末19.98亿元增长47.1%；归属于上市公司股东的净资产为15.96亿元，比上年末7.20亿元增长121.5%。增长最主要的原因是因为公司今年上市导致净资产增加，以及今年实现的利润增加所致。</p> <p>2、业绩实现情况：</p> <p>1) 2020年1-9月，公司实现营业收入18.54亿元，与去年同期相比增长19.15%；实现归属于上市公司股东的净利润1.56亿元，同比增长7.38%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润1.49亿元，同比增长4.09%。</p> <p>2) 公司盈利质量好：收现比（收到现金/营业收入）=91%，比去年同期和上半年提升。经营活动产生的现金流量净额1542.23万元，同比下降60.83%，下降的最主要原因是因为公司今年新增了6500多万的非现金收款，这部分票据暂时没有贴现，导致今年的经营性现金收入减少所致。如果将6500万倒算回去，经营性现金净流入比去年同比增长104.14%。总体看，公司利润含金量较高。</p> <p>3) 公司实现基本每股收益为1.24元，同比去年下降3.13%，主要是因为今年公司上市新增股本3785万元，股本总额增加，则每股收益下降。公司1-9月加权平均净资产收益率为14.88%，仍属较好位置，同比去年下降37.08%。也是因为公司上市，公司的净资产比去年大幅增加，导致平均净资产收益率下降。</p> <p>3、利润增速低于收入增速的分析：</p> <p>公司今年营业收入对比去年同期的增长，是在一个公司预期的合理范围。实现的ROE也还在预计值。只是利润的增长率低于收入的增长率，可能让投资者有些小幅失望了，最主要的原因还是因为客观环境以及特殊较大工程合同的范围发生了变化，导致毛利率下降了2%所致。具体主要有3个方面的原因：</p> <p>1) 疫情的影响：</p> <p>一季度二季度，疫情导致项目开工较晚，但各项管理费等刚性支出必须要发生。</p> <p>第三季度，体现比较明显的是，因为疫情耽误了工期，导致土建的作业面移交给装修单位也发生了延迟，业主方不愿意给予合理的延期，甲方要求装修单位必须在原定时间完工，导致发生了未予补偿的赶工费用。</p>

2) 部分地方政府对于工程的验收标准更严格:

由于宏观情况不好,房地产市场今年发生的投诉比较严重。不少政府基于投诉压力,对竣工备案标准把握较严,预留时间较多。有的地方政府要求项目干完验收才能开始销售,这样导致甲方也同时要求装修单位大幅提前交付时间,导致发生大量的赶工成本。

3) 特殊较大工程项目的承包范围发生了改变:

公司今年最大单的工程项目,以前属于甲供材的部分,现在包含在公司的承包范围内,这部分材料超过1个多亿,但是取费只有1.5%,导致全公司整体毛利率下降了0.71%。

以上3种情况,在今年4季度也会依旧存在。公司今年全年都需要消化这些因素的影响。这个只是一个时间段的问题。到了明年,消除了这些影响,加上公司的人员管理也更加成熟,公司的毛利率应该会在一个稳定的合理范围内。

考虑今年发生的疫情、政府验收等预期外的情况,公司判断,全年利润的增长和收入的增长应该会大体匹配。当然现在也不能完全下结论,主要是因为今年下半年又新增了房地产行业三条红线的影响,应收账款的回收是否能达到预期还不能完全判断,这个会影响坏账的计提以及公司的整个业务情况。虽然前三季度收现比,比去年有提升,经营性现金流也比去年和上半年改善,但我们对于三条红线的影响还是无法看清楚。所以对于今年的全年增速,公司保持合理谨慎的态度。

4、公司目前进行的一些管控措施

1) 对于市场开拓:

市场开拓,一直都是公司的一个短板。公司前些年度,主要是靠公司口碑和大股东个人在业内的知名度承接业务,虽然这几年公司也有所改进,新增了市场部门和市场营销人员,但是公司发现坚朗五金的股价表现非常优异,各项增长速度都非常快,发现其营销人员占比特别高。公司意识到要想更快发展,这些市场人员,其实是远远不够公司的发展需要,公司最近又在大幅扩招市场营销人员,大力加强营销人员的培训,同时进一步完善公司的市场营销管理制度和加强营销管控力度。公司坚定地认为,大力拓展更多的客户资源,不对原有的客户形成依赖,才是一个公司健康成长和发展的基石。

2) 继续加强公司内部管理,提质增效

由于公司的快速扩张,公司新人也大幅增加,公司的管理精度稀释过快,公司的成本管控能力和利润实现也没有达到预期。公司目前也在全力狠抓员工的教育培训工作,加强项目的预算管理、过程控制、质量控制、结算管理和收款力度。公司希望这些新人,经过一定时间的沉淀,能够提质增效,让公司在未来的一年能够取得更大的成绩,不辜负投资者的期待。

公司也诚挚地向各位投资者表示歉意,公司的利润没有达到期望值。

2、请介绍一下公司的业务开展情况。

公司从上市以来,整体发展态势良好。公司主要有三个优势:一是有人,公司目前在职员工在1400人左右,为公司的业

务发展提供了充足的人力资源；二是有钱，在如今艰难的市场环境下资金充足毫无疑问是一个强有力的竞争优势；三是有口碑，今年我们的项目拿到了不少奖项，客户的满意度进一步得到了提高。但遗憾的是，公司的这些优势还没有进一步转化为对公司业务的有力提升。

公司在管理方面有一些新的举措：

1) 加强市场营销，大力扩充营销队伍

2) 加强片区管理

年初公司的片区已经达到了 16 个，一些新的区域已经开始进驻新的城市、承接新的项目了。原有的区域也在积极开拓新资源，像西北区域，也进驻了新的城市——银川、西宁，也开辟了华北市场。公司会继续加强对各个片区的建设，不断进驻新城市，开发新客户。

3) 加强内部管理

去年高速增长让我们认识到公司在管理方面存在的一些漏洞，公司也在不断反思，在投标、策划、应收账款的收回等方面进行查漏补缺。公司会始终立足于批量精装修市场，心无旁骛，深耕主业。

3、最近国家对房地产行业融资方面三条红线的管控，公司如何看待？

政策的出台从长期来看是一件好事，能够控制房地产企业的负债率，驱动行业走向管理红利时代。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。在短期内客户可能会优先减少有息负债，可能会减少对外的支付，加大以房抵工程款，对公司产生一些不利影响。公司对风险有所预判，始终优选项目与甲方，客户质量较高，不存在较大风险。

4、公司如何看待一些地产商精装修比例下降的现象？这是否意味着精装修的增长速度会放缓？

我们认为，住宅精装修是大势所趋，国家政策层面也一直鼓励支持住宅精装修行业的发展。另外，与发达国家相比，我国的精装修市场还有很大的发展空间，是一个逐步发展的过程。目前公司的市场占有率仅占到 1% 左右，对于市场总量的变化并不过于担心，我们会始终专注于精装修主业，实现有质量的增长。

前两年精装修市场发展很快，但是很多企业准备不充分，由此引发了质量不高的群诉事件，所以地产公司对于精装修也更加谨慎。这对于我们也是好事，市场更加需要像中天这样资金能力强，注重质量的公司。从从业者的角度来说，我们希望精装修增速能平稳健康增长，让市场回归理性。

5、公司今年的增长情况会是怎样的？

由于今年外部环境的变化，客户在年底交付的情况存在较大的不确定性，现在还无法确定全年的增速情况。尽管市场有一些不好的情况，但是公司有公司的优势，对于未来的发展依然保持乐观估计。

	<p>6、随着公司规模不断扩大，如何在管理模式上进行匹配？</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 提高营销能力，公司正大力招聘更多的市场营销人才。 2) 扩充投标队伍，提高投标水平。 3) 增加一个新的关于劳务管理的部门以实现对劳务资源的有效管理。 4) 之前的大框架依然延续不变，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，不断提高员工的知识储备与能力水平。 <p>7、介绍一下公司新设区域与新进城市的情况。前面有提到西北区域新进了一些城市，目前西北区域精装修的需求怎么样？</p> <p>目前西北区域呈现出比较旺盛的需求，公司已在乌鲁木齐、兰州这两个条件比较艰难的城市交付了项目，并且取得了相当不错的成绩，客户满意度很高，为公司进一步开拓当地市场打下了良好的基础，后续银川、西宁的项目就直接战略委托给我们了。</p> <p>今年年初的时候公司已有 16 个区域，像太原就是新设区域的新进城市，唐山、石家庄我们也做了深度的客户交流，是我们未来想要进入的方向。公司会将业务扩展到更多的城市中去。</p> <p>8、公司未来在项目的选择标准上是否会有变化？</p> <p>对于项目的投标，公司内部具有详细的投标指引。为了防止条件不符的客户进入，上市后公司的审查机制更加严格，由此肯定会影响到公司业务的承接速度，公司内部也进行过多次讨论，但是公司依然坚持高标准对项目进行筛选，以此规避风险，使公司的发展更加稳健。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020 年 10 月 28 日