

# 深圳中天精装股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2020-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招商基金      黄馨宜、孙恒业 中信证券      杨畅
时间	2020年7月9日 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长乔荣健先生、总经理张安先生、财务总监兼董事会秘书毛爱军女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司季节性比较明显，另外公司人员配备能否跟上业务发展？</b></p> <p>开发商年底集中交楼，以12.31作为交楼时点比较常见，所以公司3、4季度业务繁忙。</p> <p>中国劳动力虽然红利在减少，但劳动力市场基础广阔，而公司也不过仅需要几万名普通农民工，所以人力资源成本或许会提升，但不会因短缺而影响公司业务发展。</p> <p><b>2、公司和万科以及其他主要客户的合作如何？</b></p> <p>报告期内，公司前五大客户占比稳定在在62%左右。公司的第一大客户是万科，公司从2003年开始跟随万科一起探索和从事精装修业务，跟随万科发展壮大。</p> <p>公司前五大客户在报告期内相对比较稳定，有个别替代但是变化不大，具体情况详见招股说明书。</p> <p><b>3、新冠对公司的影响？</b></p> <p>1) 新冠对全国主要行业都有负面影响。公司一季度本来是较好的上升趋势，但是最后持平，净利润还略有下降，但对全年的计划影响不大。2) 公司长期以来稳健经营，资产负债率较低，</p>

	<p>公司的利息保障倍数与工资保障倍数都很高，公司在疫情期没有辞退任何管理人员或降低员工工资，公司储备的资金足够公司在无任何工程量的情况下支撑公司运行至少在半年以上，公司长期稳健经营在危机中显示出效果。</p> <p><b>4、公司去年的增速很高，基数很大，公司今年的增长会有调整吗？</b>  感谢理解！持续超高增长，可能造成管理上拉断、业绩的透支和客户满意度下滑。我们会苦练内功、提高管理效率，追求长期、持久、稳定的增长。</p> <p><b>5、公司深圳业务占比多少？其他区域占比如何？</b>  公司省内的业务占比不超过40%。深圳上市的建筑装饰企业有13家，深圳企业一直是全国发展。我们很早就进行了全国布局，东南西北中都有项目开展，目前全国分为16个区域，进驻了差不多50个城市。</p> <p><b>6、公司募投项目与产能、发展的相关性？</b>  公司募投项目要符合证监会要求，也要符合主营业务的发展方向与目标。我们按照这个方向在推动：总部基地，深圳会有一些优惠政策，我们在积极争取并有了一定成效；营销中心，公司会大力扩展市场、加大营销力度；公司更要加强研发、加强信息化建设，这个是公司重要的发展战略。</p> <p><b>7、公司后续对研发会有什么打算和方向？</b>  行业未来一定走向减少人工、工厂化生产的模式，这个就是装配式建筑，另外新材料、新工艺也是一个方向，公司要做好相关技术储备</p> <p><b>8、公司怎么扩充销售？</b>  我们的营销费用目前占比不到1%，我们还要继续扩充人数，有不少城市没有进入，有一些省份市场也足够大，能再细分为多个区域；营销专业化水平要提升，要向优秀的同行学习。当然公司营销的本质还是要有核心的竞争力—稳定的产品质量。</p> <p><b>9、营收增长很快，公司应收账款的管理如何？</b>  公司过去应收账款一直管理的较好，应收账款占营收的比例在50%左右，应收账款一年期账龄占比接近80%、坏账准备计提非常充分。公司坚持有质量的增长，不会放宽应收账款底线。</p> <p><b>10、公司的融资成本如何？</b>  公司的融资成本一般在基准贷款利率上下小范围浮动，相对较低。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年7月9日