

深圳中天精装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-021

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 checked="" 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	安信基金 袁玮
时间	2020年11月20日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长乔荣健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、精装修包括哪些方面？ 土建移交给我们的时候一般是门窗装完、墙面粉刷完。精装修主要包括做吊顶、刷油漆、贴瓷砖、铺木地板、装灯具洁具、精保洁等，我们是交房的最后一道工序，我们的质量与最终客户的感受息息相关。</p> <p>2、培养一个成熟的团队需要多久？团队是固定的吗？ 培养一个成熟的团队平均需要3-4年左右的时间，也就是一个大学生成长为独当一面的项目经理的时间，我们希望项目经理既能把控现场施工进度，也能掌握各种经济型文件。我们的团队并不是固定的，当一个项目结束时团队便会进行拆分，</p>

各自分配至不同的新项目。这既是因为有利于防止团体腐败，也是因为当一个项目结束时，有的项目成员可能会因此而晋升，团队便需要重新进行配置，这样公司的均质性会好一些。

3、公司的招聘主要是校招吗？

以前由于行业小，社会上没有现有的人才可供选择，公司的招聘基本上都是校园招聘。随着精装修行业的不断发展，从事精装修行业的人也越来越多，现在公司的招聘是校园招聘与社会招聘相结合，以社会招聘为主。

4、公司如何考核项目部？

公司制定的项目部绩效制度历经多年的更新，比较完善，奖项有二三十个。从项目上说，主要是三个方面：一是项目的质量；二是收款，三是项目的利润率，要与投标毛利和策划毛利相对比。由此确定项目部的绩效。

从项目上个人来说，每个岗位都有针对的奖项设置。对共同利益的分配，在项目结束后会组织大家进行互评，不同岗位的权重不一样，项目经理是30%，施工员是15%，质检员是10%，仓管和资料员一般是5%-8%，最终取加权平均值，由此提高大家互评的真实性。

5、好的团队与差的团队在盈利方面有什么不同？这种差异来源于项目还是团队本身？

公司目前的团队质量呈现出橄榄型的特征，分布得比较满意。盈利能力强的占10%，盈利能力差的占10%，剩下的属于中等水平。在这其中，盈利能力强的团队与盈利能力差的团队还是有着一定的差距，公司一年下来有几个亏损项目，也有一些获得超额利润的项目。获得超额利润的项目既取决于项目整个合作方的协调配合，尤其是甲方管理水平高，无效成本少，也取决于团队自身对内控管理执行得比较到位。

6、规模大对于公司来说算是一个优势吗？在材料采购上是否会有更大的话语权？

我们认为规模大并不是一个很大的优势，重要的依然是要做一单做好一单，形成自身的口碑效应，公司追求声誉与规模并重，客户满意度其实就是未来的利润，有时一颗老鼠屎也能坏了一锅汤，规模成了反效应。也请投资者理解，做公司也是一场马拉松，公司要按照自己的心脏能够承受的节奏发展。我们的榜样~万科，早就说过，在均好中加速，有质量的增长，是正反两方面经验和教训的凝练。

在材料采购上也不会构成采购上更大的话语权，因为公司的材料采购多为辅材，品种繁多，这些材料往往需要在项目所在地购买，数量相当多且极为分散，没有哪一家供应商占公司采购份额达到很高的程度。

7、公司的产品会走向高端吗？

就全球服装行业来比照，最赚钱的不是LV、爱马仕，是

	<p>Zara、H&M。公司目前的自身承包范围内的造价约为每平方米 550 元，属于中端产品，刚性需求，这也是主流房企选择最多的一类产品。公司希望循序渐进，逐步提升产品档次，增加产品附加值，以获得单位产能的提高。</p> <p>8、从消费者的层面说，他们是否知道中天这个品牌？ 小型客户会将我们作为宣传对象以取得营销效果，大型房企一般不会以装修单位作为宣传的对象，消费者看重的还是开发商本身。这对于我们来说是一把双刃剑，不利的是影响力小，有利的是消费者多是直接对接甲方，为我们省去了很多沟通上的麻烦。</p> <p>9、干活的工人为什么会选择跟着我们干？ (1) 公司资金实力强、结算快，工人能及时拿到工资。这份长期的支付信用使得公司可以扩张到边远城市。 (2) 公司项目多、量大，劳务工人可以连续作业、项目与项目之间衔接较好，工人能避免等待成本。</p> <p>10、今年四季度的业绩相对于三季度会有改善吗？ 公司依然是狭义的同行业 19 家上市公司中，前三季度几乎唯一正增长的公司。没出息地说，今年前三季度的增长率不高其实是相对于去年来说的，2019 年全年净利润整体增长 80%，但是前三季度公司增长高达 128%，基数就很大。去年四季度由于营业额大幅度提高使得光减值准备就计提了 3000 多万，而今年下半年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。总体来说，公司的各项经营指标表现良好：截止三季度 ROE 为 14.88%，属于一个较高的比例；收现比达到 91%，现金流情况良好。还算一个好学生的，有次小考没考好。我们对于公司的发展依然保持乐观估计。</p> <p>11、乔总与张总在公司里的分工有什么不同？ 乔总与张总最初是中海地产的同事，一起共事 8 年，后来出来创立公司，至今已经 20 年，在这 28 年的时间里，两人志趣相投，价值观一致，鲜少有分歧，都算管理和技术复合型的，读过书的“包工头”吧。一起带领着公司向前发展。从具体分工来说，乔总更侧重于决策与生产，张总更侧重于市场营销与技术。公司在未来 10 年要致力于打造团队。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020 年 11 月 20 日