

深圳中天精装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-018

| | |
|---------------|--|
| 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 | 鼎萨投资 张王品 筠道投资 梁文正 华安资管 王治 玖歌资本 文士清 广发证券 尉凯旋、赵健、刘兴华 |
| 时间 | 2020年11月4日 9:30-11:30 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长乔荣健、证券事务代表宋俊 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">1、公司如何提高自身的盈利水平？</p> <p>公司在内部管理中提出公司利润水平的主要影响因素，可概括为两个公式。</p> <p>(1) $P=A*B*C*D$，这是从微观上说。其中P代表公司年度实现利润额，A代表公司平均合同金额，B代表公司平均净利润率水平，C代表项目团队数量，D代表一个团队一年做几单，就是周转次数。为提升公司利润水平，公司主要通过如下方式进行改善：A：设定承接项目的最低标准，筛选单体规模较大、档次较高的项目，提高公司单个项目的平均合同额；B：通过合理选择项目和严格进行成本控制，提升公司的利润率水平，在</p> |

项目施工时通过严格的成本管控机制保证利润率。C: 依托公司“1+N”的管理模式, 通过人力资源的扩张及严格培训, 丰富公司人才储备, 增加公司的项目团队数量和综合能力; D: 优先选择工期合理、周转率较快的项目承接, 同时提高公司的进度控制水平, 提高项目周转率。这四个参数, 都能提高是最好。实际上弹性最大的, 对各方都有利的, 其实是周转率。市场上曾经试点过的穿插施工的模式, 初心是提高周转率, 但是由于各种局限, 对装饰企业来说, 大多数情况下是降低了。可见, 整个行业通过管理提升效率, 还有很大空间。

(2) $P=A*B*C*D$, 这是从宏观上看。其中P代表公司年度实现利润额, A代表住宅市场每年大约1700万套, 对应17万亿的销售额, 估计未来长期稳定, 最好用交付套数更科学; B代表精装修渗透率, 目前20-30%, 有较大的提升空间; C代表公司的市占率; D代表公司每套房的平均利润, $D=$ 前面一个P/每年交付套数。从公司的角度来说, 为提高利润水平, 公司会一如既往的加强成本意识, 扩大市场开拓力度, 努力提高市场占有率。万科20年前市场占有率就是1%, 现在大约5%左右, 这个给我们指引了方向, 我们希望向万科学习, 将5%作为一个中长期的目标。目前以本细分市场为主业的上市公司不多, 有可能集中度提升比地产行业快。

逻辑上似乎成立。怎样落地呢? 最快捷的办法是填格子。一个坐标是重点城市, 一个坐标是主流地产商。有几千个节点呢。看看自己的目标客户, 进入了多少城市, 剩下没合作的, 就是我们的方向。

就截止三季度的主要业绩指标来看, 公司可能是19家装饰设计和施工上市企业中, 仅有的明显正增长的公司。价格总是围绕着价值波动。公司管理层的责任是创造真实价值、核心价值、长期价值。

2、 随着规模的扩大, 公司如何实现项目的可复制性?

公司产品定位于橄榄型的中端。不同客户之间, 标准差别不大。同一客户不同城市的产品相似度极高, 公司将项目按核心工序、步骤拆分出50多个节点, 对每个节点的进度、质量情况进行单独的量化考核, 确保项目质量和总体进度。批量精装修的重复性强, 公司已经做到了专业化分工、流水化作业。

3、 公司的净利润率会大幅提高吗?

目前公司的净利润率水平在19家同行上市公司中处于前列。公司会通过合理选择项目和严格进行成本控制, 在项目施工时通过严格的成本管控机制保证利润率尽量稳定, 当下能避免下滑已经不易, 较大幅度地提高是比较困难的。实际上从前面的 $P=A*B*C*D$ 的公式的敏感性来看, 由于长期重复交易, 预期中标的利润率都心中有数。小幅的降低利润率水平, 换来更多的项目数量是最明智的。

4、 介绍一下公司的“小班组”模式。

这个问题在以前的访谈中谈过多次。公司经营, 既不能依

赖大客户，也不能依赖某个管理层，更不能依赖某些大班组。项目进度的控制、质量的提高等，自己做主。主要的要素资源，一定要掌握在公司手里。

5、项目从开始到结束一般是多长时间？

项目工期弹性较大，短的3个月，长的2年，平均工期8-9个月，所以公司会给客户合理化建议，提高周转速度的空间很大。

6、美的置业在公司的占比是多少？最近一些材料商反映美的的付款方式由现金转为了商票，公司有这种情况吗？

美的置业目前是公司的第二大客户，占比12.43%。美的置业的付款方式从公司来看没有什么大的变化，基本上是现金付款，公司也接受了一些少许商票，主要是出于对其资金能力强，信誉度高的考虑。且目前公司资金状况良好，美的对于票据贴现也会给予一定的贴息补偿，公司在判断安全性后会接受一些商票。我们是个手艺人，始终要靠两把硬刷子，本末不能倒置，打个不恰当的比喻：卖艺不卖身。

7、近两年万科在公司的占比有所下降，后续会上升吗？

万科始终是我们的第一大客户，目前占比30.88%。近两年占比有所下降主要是因为公司走向资本市场，监管部门要求我们，我们自己也意识到要降低单一客户的依赖性，客户开拓多元化。万科管理规范、成熟，属于国内最优秀的房企之一，但是选择供应商要求也高有利于我们学习跟进，我们希望万科业务在公司的占比保持在一个健康合理的范围之内。

我们觉得万科的成功，很大程度是秉承了善待供应商的初心。如今的竞争，都是供应链对供应链的竞争，不是某个企业的单打独斗。我们选择客户，主要从这个方向考虑。同心者同路。我们内部也是这样对待供应商等合作伙伴的。没有这份支付信用，怎么能在新疆、西双版纳、银川等边远地区扩张呢。

8、请介绍一下公司在信息化方面的投入情况。

公司从2009年开始研发管理软件，目前的开发团队在20人左右。除此之外，我们同时也外聘专家团队为公司提供服务，解决最为复杂的算法和技术问题。上市募投项目中包含6000多万的信息化建设项目。到目前为止，公司已经开发了100个以上的工作流以及数量众多的功能模块，涵盖了绝大部分业务环节，而且还在持续迭代。

9、公司会考虑多元化经营吗？

公司是坚定的专业主义者。坚信社会化大生产的分工协作理论。市场上什么风都有，不一定要跟。目前公司坚持始终立足于批量精装修市场，心无旁骛，深耕主业，提高市场占有率。未来即使思考多元，也必须是相关的多元化，向科技靠拢，以提高主业的效率与管理化水平。

| | |
|----------|------------|
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2020年11月4日 |