

证券代码： 002989

证券简称： 中天精装

深圳中天精装股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	德邦证券 高远 易方达基金 杨康 诺安基金 简华 国寿养老 鲁嘉琪 工银瑞信 计瑾 信达证券 王明路 华泰资管 蔡轩 华鑫证券资管 杨靖磊
时间	2022年4月29日 15:00-16:00
地点	公司会谈室
上市公司接待人员姓名	1、中天精装 董事长乔荣健 2、中天精装 董事、总经理张安 3、中天精装 董事、董事会秘书、财务负责人毛爱军

投资者关系活动主要内容介绍

1、请介绍一下 2021 年年度及 2022 年第一季度业绩情况？

答：2021 年度，公司实现营业收入 25.67 亿，和上年度基本持平；实现净利润 1.08 亿，较上年度 1.88 亿下降 42.6%；扣除非经常性损益的净利润是 8,787.76 万元，较上年度 1.72 亿下降 49.03%；经营活动产生的现金流量净额 1.71 亿，较上年度 7,052 万增长 142.57%；基本每股收益是 0.72 元/股，较上年度 1.43 元/股下降 49.65%；加权平均净资产收益率 6.60%，较上年 16.01%下降 9.41%。

2022 年一季度实现营业收入是 3.44 亿，和上年同期基本持平，略有增长；净利润是 3542.66 万，较上年同期 3156.99 万元增长了 12.22%；扣非后的净利润 3232.73 万元，较上年同期 2789 万增长 15.91%；基本每股收益 0.23 元/股，较上年同期 0.21 增长 9.52%；加权平均净资产收益率 2.05%，较上年同期 1.93%增加 0.12%；总资产 36.46 亿，较上年年末 33.94 亿增长 7.42%，净资产 18.07 亿较上年年末 16.73 亿增长 8.1%。

利润下降的原因是：坏账计提的影响；原材料价格上涨；房企行业的经营环境恶化等等，但整体而言，公司依旧是安全性较高的企业。

2、刚召开了政治局经济会议，对房地产和资本市场出台了宽松的政策，这预计会对公司产生什么影响？

答：首先，我们向来认为做企业不要过分预测天气情况，企业本来就应该考虑到在不同风险情况下的经营管理。其次，我们当然欢迎利好政策的出台，这些政策会改善客户的经营环境，我们的经营管理难度也会相应降低。第三，公司一直以来坚持一只眼看机会，一只眼看风险，客户质量向来较高，有一定风险的应收账款大部分都已经及时解决，剩余应收账款也在协商之中，整体风险处于可控水平。

3、最近一些大宗商品的涨价对我们公司的成本端是否有显著的影响？公司如何防控？

答：大宗商品的涨价确实对公司去年的工程成本造成了一定的影响。公司常年自主采购的主要材料有水泥、沙、大理石、部分金属材料等，这部分材料价格的涨幅一般都会在公司的可预见范围内，不会对公司造成灾难性的影响。公司的业务主要是投标所得，根据随行就市原则，公司在招标时已考虑部分涨价的因素，同时，公司也通过下料审批、总量控制、扩大材料采购招标等措施来进一步提升材料管理水平。

4、公司参与客户项目招标的方式都有哪些？如何控制投标成本？

答：简化来说，公司会根据内部管理系统，跟踪房企拿地情况，

同时判断客户的风险等级、地块所在的具体位置等诸多因素，积极接洽客户。等开始投标时，我们在算准成本的前提下，根据不同的客户风险等级来决定我们的投标策略。

5、简要介绍去年营销队伍建设情况以及今年预计的订单量是多少？

答：从营销费用的角度来看，2021 年营销费用增长了 14%，但占营业额之比仍旧只有 1%左右的水平，在行业内处于低位。

从营销人员的数量上来看，有明显的增长，覆盖了主要城市。

从中标率来看，保持在较高水平。

从客户结构看，整体上看客户非常优质，而且已经彻底摆脱了大客户依赖，各个客户之间的营业额占比越来越均衡，前五大客户占比持续下降。

有关订单情况，请关注公司定期发布的公告。

6、公司的百城百强战略中，如何细分各城市的比例？

答：公司坚持百城百强战略，全国的一线、二线城市合计大概有 100 个，现在公司已经进入其中 71 个城市，划分了 20 个城市区域，分布日趋均匀。总体来看，一线、二线城市的房企市场交易较活跃，是房企开发的重点，同时也是公司努力坚守的重点。

7、公司地域覆盖非常广，这对公司整个经营管理的要求会非常高，那公司是怎么做到对其实现有效管理的呢？

答：公司实行现代化企业管理制度，制定了符合自身实际情况的“1+N”矩阵式经营管理模式，“1”是指公司级的包含若干部部门的经营管理平台，“N”是指若干区域中心，2021 年最高峰时达到 194 个团队，目前已开工项目 162 个。我们坚信没有标准化就没有规模化，公司内部采取标准化的管理模式，即不同项目之间的管理模式高度相似。平台经营模式加快了项目管理团队的培养速度，使公司的业务能扩张到偏远城市成为可能，并加之公司善待劳务班组、材料供应商等相关利益方，坚持基本的商业伦理，使得公司在扩张过程中没有碰到明显的资源壁垒。

8、如果在批量中做好质量的控制，成本的控制？

答：最主要的还是坚持标准化。我们模仿工业行业的管理方法，将一套房子的装修分解成数十个工序，为每个工序编制了详细的作业指引，为每一个员工提供针对性的培训，公司内部课程超过 520 门。除此之外，我们注重 it 研发，坚持用科学的方法提升劳动效率，减少错误，提升质量管理 and 成本管理水平和成本管理水平。

9、国内批量精装修领域的竞争格局是什么样的，总体规模有多大，我们公司具体在细分市场上的市占率是怎么样？

答：2021年，整个住宅市场的总量是14.6亿平方米，大概是1,400多万套房子，其中有280多万套属于精装修，所以目前精装修市场的渗透率大概为20%，公司市场占有率仅有1.5%，提升空间十分巨大。

10、疫情对公司施工交付的影响？具体怎么量化？

答：疫情会对公司的业绩产生一定的影响，如导致生产人员的活动受限等，但由于签订合同时，双方会考虑部分特殊情况而预留出一定的工期，另在某些紧急情况下，公司也具备充分的战斗力，可通过赶工等方式来缩短项目的施工工期，从而确保项目的顺利交付。就目前疫情形势来看，只要后续疫情不持续恶化，公司还是较有把握能完成全年的营业额。

11、目前公司和融创的合作情况？坏账计提情况？

答：目前公司针对融创已计提坏账3000多万，未收回的剩余款项额度不大，双方还在协商之中。我们认为，该客户的潜在风险属于可控范围。

12、目前今年公司在手订单的情况？

答：关于订单情况，请参考公司定期发布的公告。在当下局势下，公司更加注重订单质量而不是数量。对于在手的订单，公司将进一步加强内部管理，努力提升利润率。

13、简要说明此次审议募集资金进行现金管理或者补充流动资金的合理性？

答：由于募投项目有一定的实施期限，为提高募集资金使用效益、增加股东回报，在确保不影响募集资金投资项目建设和募集资金使用，并有效控制风险的前提下，公司将在董事会审议的额度内，将暂时闲置的募集资金进行现金管理或者补充流动资金，以增加公司收益，提高资金的使用效率。

14、目前已经符合可转债下修转股价的条件，公司是否考虑下修转股价呢？

答：目前股市动荡，我们认为目前股价并不能代表公司真实的市场价值，公司已经注意到此种情形，公司董事会会综合考虑市场情况、公司经营情况等因素，在认为必要时决策是否提出下修议案。

附件清单（如有）	
日期	2022年4月29日