

深圳中天精装股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-005

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-电话会议
参与单位名称及人员姓名	汇添富基金 蔡志文；招商基金 黄馨宜；明己投资 付羽；高毅资产 袁越；天弘基金 田俊维；交银施罗德基金 张晨等39人 中信证券 罗鼎 杨畅
时间	2020年8月18日 10:00-11:00
地点	电话会议方式
上市公司接待人员姓名	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>1、请公司介绍一下上半年业绩情况</p> <p>公司实现营业收入10.85亿元，较上年同期增长21.89%；实现归属于上市公司股东的净利润8,854万元，较上年同期增长10.97%；每股收益0.78元，较上年同期增长11.43%。</p> <p>公司上半年净利润的增长率略低于营业收入的增长率，主要原因是：（1）会计政策变化，合同资产科目计提了4%的准备金，增加了减值损失，影响了公司利润；（2）疫情影响，上半年一段时间没有开工，但固定成本仍需支出。</p> <p>公司实现营业收入10.85亿元，其中省内3.2亿元，省外7.62亿元。省外业务增长42.85%，主要是山东、华东、西南区域增长40%以上所致。山东区域是公司2018年布局华北新增的区域中心，华东、西南区域是公司2019年对原有区域的深耕细作，今年业绩得以快速发展的结果。公司今年对原有区域做了进一步的优化调整，新分出5个区域，这将为明年和未来的增长奠定良好基础。</p> <p>公司上半年毛利率下降1.14%，一是受疫情的影响，一段时间没有开工，但固定成本仍需支出；另外省外新区域的业务有一个磨合过程，毛利率开始略低，而省外业务今年增长快、占比大，毛利率偏低会拉低公司整体毛利率。</p> <p>公司的三项费用中，销售费用和管理费用增长12%左右，主要</p>

是业务规模扩大，相应费用同比增加所致；财务费用下降了5.73%，主要是利息收入增加导致；三项费用合计占比下降，主要是收入增长摊薄了费用率、提高了人员工效。公司的信用资产减值增加了300万左右，主要是新收入准则的执行，合同资产按照预计损失率4%计提，增加了减值损失准备，影响了公司利润。

公司报表的主要科目请见2020年半年报，可以看出：1、公司资金充足、负债率低，偿债能力较强，融资成本低；2、经营性现金流负增长，主要是2019年净利润大幅增长导致年终奖和所得税增加，这些成本税费在今年上半年大额支付所致；另外一个原因就是公司接受了接近2000万的商票而没有贴现。装饰行业的经营性现金流在上半年通常为负值，公司并没有明显差异。

2、公司的业务经营情况

公司目前处于良好态势：1、员工人数增加，员工属于公司最重要的资产，今年年初大约接近1300人，去年同期期初只有800多人，经过培训与锻炼，员工将成为公司发展最主要的动力；2、公司财务指标特别健康。有这两个条件做基础，公司目前需要做的就是加大市场销售：（1）今年加快了营销队伍的招聘、培训；（2）今年调整和优化了全国区域市场布局，新设了5个区域中心。公司将提升区域市场开拓的广度和深度，深耕细作，从而实现市场占有率的稳步提高。另外装配式、新材料的研究也在探索之中。

3、公司上半年现金流略有下降，过去公司的经营规模与质量一直很均衡，全年来看，现金流能否基本覆盖净利润，保持高质量的增长？

公司经营性现金流有所下降，主要是疫情影响，公司年初约1300人，疫情下没有裁员与降薪，固定支出不变且还要支付去年的年终奖和所得税。同时建筑装饰行业具有这个特点：上半年支出多，但是结算都在下半年。

公司一直以来高度重视财务安全与财务质量，今年加大了应收账款的回收力度，建立了严格的管理、考核与奖惩制度，审计收款成为公司高度重视的常态化管理工作。全年来看，公司的现金流会继续保持健康水平。

4、公司的毛利率全年变化如何？

公司投标时的项目毛利润长期稳定，不允许低于标准毛利润去承接任务。省外区域毛利率略有下降，主要是公司进入新区域，与客户在成本管控和施工工期控制等方面都处于磨合阶段，开始毛利率都会略低。但公司与客户一旦度过了磨合期，毛利率会有一个提升的过程。公司努力追求毛利率的相对稳定。

5、上半年商票的使用，地产商的支付方式会有什么变化？对我们全年的利润和资金流造成什么影响？

从投标的趋势来说，越来越多的客户要求接受商票。公司过去是基本拒绝、保证财务安全，但确实影响了业务扩展。今年我们资金实力增加，我们根据客户的信用情况，有条件地接受，但严格控制：（1）公司总额控制；（2）单个客户限额控制。在公司资金面充足的前提下，我们拿到商票后是持有到期而不是马上贴现，这样公司收到的现金流会减少，但会带来一定的盈利。

	<p>6、公司对全年的增长能否有一个大概的预估？ 尽管宏观经济形势比较严峻，但是我们对批量精装修市场的发展前景保持乐观态度。我们认为盲目扩张难免会给公司带来风险，因此我们将一如既往地严格挑选客户，精选优质项目，对全年的业务增长保持乐观估计。</p> <p>7、异地扩展的过程中，是原有客户的同步扩展还是新增客户的增加？ 异地扩张的过程中，客户主要还是来自于全国性的地产商，这些前三十强的主流地产商进行全国扩展，需要具有全国布局能力、口碑好、质量稳定的装饰企业进行合作，我们优先满足他们的需求。对本地客户扩展我们会比较谨慎，我们尽量选择口碑好、资金安全的客户。</p> <p>8、公司半年度的人数与去年同期相比增加很多，目前招聘的人员是有经验的员工为主，还是大学生为主？ 公司较早进入批量精装修领域，在这个领域积累了相当的经验。公司招聘渠道主要是：（1）校园招聘；（2）社会招聘。</p> <p>9、公司二季度回暖，收入与利润的提速很明显，目前看下半年的提速能维持吗？ 我们觉得大趋势和过去一样，市场向来是上半年的任务量少，下半年的任务量多，即下半年的产值大于上半年。</p> <p>10、公司今年人员的增加较多，明年相比今年会有什么变化？ 我们对未来发展充满信心，我们的招聘将与业务保持同比变化。在每年末，我们根据经济形势、公司的承接能力以及已有订单进行综合考虑，决定具体的招聘计划。</p> <p>11、上半年省内毛利率提升了1%，这个怎么实现的？ 项目毛利率与多种情况相关。省内区域的成熟度很高，投标准确率高、失误少，而且省内业务比较集中，人员与物资方便调配、浪费少，所以毛利率较好。我们今年会将相关措施推广到全国区域，提高公司整体毛利率。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年8月18日