

深圳中天精装股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 151400000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 6.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中天精装	股票代码	002989
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	毛爱军		
办公地址	深圳市福田区车公庙泰然八路深业泰然大厦 C 座 8 楼		
传真	0755-83476663		
电话	0755-83476663		
电子信箱	ir@ztzs.cn		

2、报告期主要业务或产品简介

一、报告期内公司所处的行业情况

1、行业的宏观经济形势及政策环境

根据国家统计局2022年2月28日发布的《中华人民共和国2021年国民经济和社会发展统计公报》。其中相关经济数据如下：

初步核算，全年国内生产总值1,143,670亿元，比上年增长8.1%，两年平均增长5.1%。全年居民消费价格比上年上涨0.9%。工业生产者出厂价格上涨8.1%。工业生产者购进价格上涨11.0%。年末全国常住人口城镇化率为64.72%，比上年末提高0.83个百分点。

全年建筑业增加值80,138亿元，比上年增长2.1%。全国具有资质等级的总承包和专业承包建筑业企业

利润8,554亿元，比上年增长1.3%，其中国有控股企业3,620亿元，增长8.0%。

全年房地产开发投资147,602亿元，比上年增长4.4%。其中住宅投资111,173亿元，增长6.4%；办公楼投资5,974亿元，下降8.0%；商业营业用房投资12,445亿元，下降4.8%。年末商品房待售面积51,023万平方米，比上年末增加1,173万平方米，其中商品住宅待售面积22,761万平方米，增加381万平方米。

全年全国各类棚户区改造开工165万套，基本建成205万套；全国保障性租赁住房开工建设和筹集94万套。

2021年房地产开发和销售主要指标及其增长速度

指标	单位	绝对数	比上年增长 (%)
投资额	亿元	147602	4.4
其中：住宅	亿元	111173	6.4
房屋施工面积	万平方米	975387	5.2
其中：住宅	万平方米	690319	5.3
房屋新开工面积	万平方米	198895	-11.4
其中：住宅	万平方米	146379	-10.9
房屋竣工面积	万平方米	101412	11.2
其中：住宅	万平方米	73016	10.8
商品房销售面积	万平方米	179433	1.9
其中：住宅	万平方米	156532	1.1
本年到位资金	亿元	201132	4.2
其中：国内贷款	亿元	23296	-12.7
个人按揭贷款	亿元	32388	8.0

根据奥维云网(证券代码:831101)2022年1月28日发布的《2021年12月精装工程市场快报》，其中市场规模：2021年1-12月，中国商品住宅精装项目新开盘累计数量3489个，同比减少6.8%；开盘房间累计数量286.1万套，同比上年的325.5万套，减少12.1%。

2021年，国家政策坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位、房企融资“三道红线”、房贷管理“两道红线”、各地区调控等政策，上半年市场缓慢增长，随着政策的落地发酵、整体经济行情的下行、市场消费信心不足，下半年市场快速降温，总体态势为“前高后低”。下游行业的形势相应传导到住宅精装修行业。

2020年底，住房和城乡建设部等十二部门发布《关于加快培育新时代建筑产业工人队伍的指导意见》，强调改革建筑施工劳务资质，大幅降低准入门槛。鼓励有一定组织、管理能力的劳务企业引进人才、设备等向总承包和专业承包企业转型。鼓励大中型劳务企业充分利用自身优势搭建劳务用工信息服务平台，为小微专业作业企业与施工企业提供信息交流渠道。引导小微型劳务企业向专业作业企业转型发展，进一步做专做精。

2021年，住房和城乡建设部根据《建设工程企业资质管理制度改革方案》，推进建设工程企业资质审批权限下放工作。发布《关于推动城乡建设绿色发展的意见》。

2022年初，住房和城乡建设部印发《“十四五”建筑业发展规划》，提出主要任务包括加快智能建造与新型建筑工业化协同发展。

2、行业上市公司总体状况

同行企业的整体状况，依然表现为大行业小企业，市场相当分散但正走向集中。小型企业无声退出，抗风险能力相对较强的大型企业也在一定程度上表现出困顿的局面。行业的部分上市公司经营出现较大困难，个别企业出现了流动性危机。

3、公司在行业中的发展情况

公司虽然在行业发展近22年，但从综合实力、市场影响力、内部管理方面依然算不上领军企业。公司自我定位是大装饰行业的新锐企业，在批量精装修细分市场，公司属于领先企业。

2021年公司收入规模保持稳定，在同行上市公司中位于中等水平。净利润明显减少，但在行业内仍居于前五名。我们认为，在这特定的时点，我们更应该关注公司安全。报告期末时点，公司资产负债率约51%，处于行业中的低位。现金回款率约89%，商票以及抵房等其他方式回款率约9%，二者之和为98%左右，较上一年度有所降低，但在行业处于高位。总的来说，公司目前处于非常安全的状态。

4、对公司发展的具体影响

建筑装饰行业与房地产行业紧密相关。随着房地产行业的降温，公司业绩出现了较大幅度的下降，具体表现为部分客户回款难度增大，毛利率下降。

2021年上半年，公司加强营销队伍建设，细化扩充区域城市，加深国企和头部民企客户的合作，表现为上半年新签订单和已中标未签约订单金额同比翻倍增长。进入2021年下半年尤其是四季度，房地产企业出现爆雷，客户风险上升，公司开始谨慎扩张，加强客户风险管理，加速资金回收。

5、公司计划采取的应对措施

中国城市化率提升到发达国家水平，依然有空间，还需要较长时间的努力。根据上文，中国房地产住宅的新开工规模仍达14.6亿平方米，尽管短期下降，但是基数依然巨大，而且未来叠加老房折旧的刚性弥补，仍旧会维持在一个高基数的平衡。而精装修比例的提升会大幅度促使细分市场继续扩容。

公司目前的市场占有率依然极低，未来市场整合中会有更大的优势。因此，公司发展的宏观基础逻辑，是人民群众对美好生活的需要，是 $P=A*B*C*D$ (利润=住宅规模*精装修比例*市场占有率*每套房利润)，依然没有改变。

公司目前资金充足，履约能力强。选取优质客户合作，修炼内功补短板。从公司发展的微观逻辑 $P=A*B*C*D$ (利润=单项目合同规模*项目利润率*团队数量*周转次数)的各个维度，提升利润额，为投资人创造真实和长期的价值。

行业出现问题的外部原因，是客户尤其是房地产行业的头部客户，出现了严重的债务危机，同时叠加宏观经济、疫情和原材料价格上涨的影响。内部原因主要是部分同行对客户的极限风险认识不足，导致应收账款回收困难。个别企业过度扩张，带来了更多的风险。这些教训使我们更加痛彻地认识到要致力于打造公司核心价值、创造真实价值。要摆脱业绩绑架和盲目追求规模，不能赚金融和资本的快钱。我们唯有坚持手艺人定位，保持独立性，卖艺不卖身，把做脏活、累活、苦活变成护城河，坚定相信什么时代都饿不死手艺人，打造核心竞争力，练出两把硬刷子。

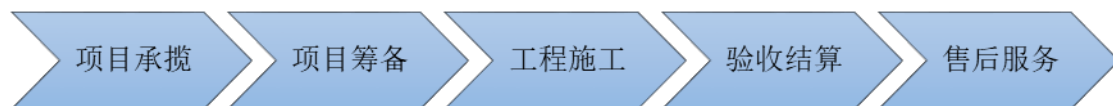
二、报告期内公司从事的主要业务

(一) 公司的主要业务

公司是国内领先的精装修服务提供商，主要为国内大型房地产商等提供批量精装修施工和设计服务。批量精装修属于建筑装饰行业的一个新兴的细分市场，自2007年起至报告期内，对公司收入贡献比重一直在99%以上。

(二) 公司的经营模式

公司经营模式为自主经营，自主承揽业务并组织实施，项目不挂靠、不转包。报告期内，公司的经营模式没有发生重大变化，公司住宅批量精装修施工业务的主要经营环节如下图所示：



1、项目承揽模式

公司项目承揽主要包括普通招投标模式和战略协议招投标模式。

(1) 普通招投标模式

普通招投标模式为公司市场开发部门、区域负责人等收集业务信息并洽谈联系，编制投标材料后进行公开竞争性投标以获取项目机会。普通招投标模式一般为针对某个单独的项目由发包方招标、发行人予以投标。

公司的定价方式主要是成本导向定价法，兼顾市场比较法。普通招投标模式下，公司会根据投标当时的原材料、劳务分包水平核算成本，结合公司的实际运营情况，并且考虑可能发生的成本波动风险，对比装修市场行情和招投标潜在竞争情况，计取合理的利润进行投标报价。

普通招投标模式下项目的承揽主要包括以下步骤：

1) 信息收集与筛选

市场信息的主要来源包括：项目方发布的公开招标公告、项目方向公司发出的招标公告或投标邀请函、公司内部其他信息渠道等。公司市场开发部根据以上的信息进行整理、统计和筛选。

2) 组织投标

在公司内部初步确定投标某项目之后，根据投标项目所在地，由公司的相关区域中心内部指定负责人，并组织人员进行投标文件的编制，同时公司材料资源部、商务管理部负责对工程成本进行分析、核算，运营管理部对工程的施工组织进行审核。最终，由材料资源部、市场开发部、商务管理部、区域中心负责人等组成的投标决策小组对投标文件及要点进行讨论修正，报请公司领导层决策。项目投标团队负责后续业主或招标方的项目投标工作、答辩工作。

3) 合同评审、签订合同等手续

项目中标后，公司市场开发部与项目团队组织发起合同，并由公司内部各部门进行会签，之后就合同中具体条款与对方进行商谈直到合同签订。

(2) 战略协议招投标模式

战略协议招投标模式为基于中天精装与部分客户的长期合作关系，部分房地产开发商与中天精装签订战略合作协议并确立战略合作关系，并在战略合作协议中约定中天精装提供装修服务的定价原则、支付方式、质量和管理要求等原则性事项。战略协议模式一般情况下为业主方针对未来一段时间内的项目打包进行战略合作招投标并产生中标单位，后续业主方将战略协议项下的项目直接委托给战略标中标单位，不再针对单独的项目另行招投标。

战略协议招投标模式下，初次战略投标定价基本与上述普通招投标模式采取一致的定价原则，同时也会结合过往公司与战略标招标方的合作情况以及未来可能获取的工程量情况确定最终定价，在签署战略合作协议后，基于该战略协议项下的后续项目合作基本按照协议中的已经约定的主要工序的综合单价对合同总价予以核算，同时会结合市场情况和战略协议调差条款（如有）与业主方协商确定。公司与业主方确定报价后签署具体项目的工程施工合同。

2、项目筹备阶段

(1) 组建项目团队

项目承接后，由公司人力资源部参考投标时确定的初步团队人员进一步组建项目管理团队，项目经理为该工程的第一责任人，全面负责项目的施工管理等工作，同时区域负责人对项目进行全程跟踪监督。项目管理团队一般还包括施工员、质检员、资料员、仓管员、安全员等。同时，公司材料资源部、运营管理部按照项目数量匹配情况向不同的区域中心派驻相关采购员和质检员，加强各项目的采购管理和施工管理。

公司坚持施工项目不转包、不挂靠原则，项目管理团队的主要人员均由公司具体委派，其他施工人员由公司具有长期合作关系的劳务公司按照项目的要求派出。根据施工要求，施工人员需具有木工证、油漆工证、电工证等岗位操作证书，在项目部人员的安排管理下开展施工工作，确保项目的顺利进行。

(2) 制定项目策划

项目团队组建后，一般由项目管理人员联合公司的材料资源部、运营管理部、商务管理部等职能部门，依据业主方的基本要求，对项目总体开展情况进行策划。项目策划文件将作为后续项目执行的总体指引性文件。

3、工程施工阶段

发行人项目中标至实施生产的周期主要基于业主方对项目招投标和项目工期的整体安排确定。

(1) 组织施工

公司在施工管理上采用项目经理负责制。项目经理作为该项目的第一负责人，对项目进度控制、质量

监督、人员管理、成本管控、材料管理、签证变更、安全文明等事项全面协调管理。施工过程中，项目团队按项目策划文件落实施工进度，公司运营管理部负责项目的监督、协调。

公司采用垂直管理模式对项目进行管理。项目团队需按周向公司总部报送项目完成进度报表，对项目工序的完工进度进行数据量化并精确到每个施工的房间或公共区域，同时对重点关注事项进行说明。项目团队需向公司总部报送项目营业额月度报表，公司管理层、职能部门对异常项目及时关注并要求整改。

（2）原材料采购

公司业务所需的原材料主要包括木材、石材、五金件、玻璃、涂料等各种建筑装饰材料。在项目实施过程中，公司根据实际需要，执行严格的成本管理控制原则。主要的采购模式包括自主采购、甲方指定和甲方供应三种模式：

1. 自主采购：

项目开工前，项目部按照合同工程量制定采购计划，经材料资源部、财务管理部审批后由材料资源部负责采购。材料资源部根据已有供应商名单及其他市场信息，通过询价、比价、议价后选定供应商进行采购，由供应商将材料运送到施工现场，仓管员负责将材料入库处理。公司建立了供应商审核、评估体系，优质供应商可成为战略合作伙伴并作为项目首选供应商。

施工过程中，对于项目使用的某些特定辅助材料和低值辅料等，如铁钉、锯片、沙子、水泥、焊条、胶布等，其采购金额较小，一般由项目部在项目所在地就近采购。采购款项一般超过两千元即不允许现金支付，需公司财务部门转账支付，低于两千元的采购可以由项目部利用项目备用金采购后向公司申请报销。

②甲方指定

项目实施过程中，部分业主方会要求公司向其指定的材料供应商进行采购，即甲方指定模式。在该模式下，公司与被指定的材料供应商签订合同，约定采购的货物产品类别、供货周期、交货方式、验收标准及违约责任等主要条款，材料供应商配送到项目所在地并由公司验收后入库。

③甲方供应：

项目实施过程中，部分业主方出于总体质量控制和成本控制的要求，对部分原材料自行采购，由装修公司按照需求领用。

4、项目验收及结算

项目基本完工后，部分项目业主方首先组织购房人进行初步验房，公司根据购房人、项目业主方、监理单位的修改意见进行整改。整改完成后，由业主方、监理单位、公司及其他相关方共同组织竣工验收。验收通过后，项目团队在规定的时间内上交竣工结算资料，并与业主方办理竣工结算及收款。一般由公司提供完整的结算资料，按照项目总合同、补充合同及变更签证的内容调整工程总价，业主方收到公司递交的结算资料后进行核实，审核后在一定期限内支付相应的竣工结算款项。

5、售后服务

售后服务水平是房地产开发企业在选择装修供应商过程中关注的指标之一。项目竣工验收后，公司组建售后服务小组，指派专人驻场负责对工程使用、保养及维护保修进行服务。一般维修人员需在项目派驻两年左右，即满足项目质保期的要求。

（三）公司的内部管理

1、市场维度

报告期内，公司持续推行百强百城的策略。截止期末，严格意义上的在手业务中，百强合作29家，覆盖71个城市。公司市场营销人员数量明显增加，营销费用提升14%。按标段的中标率为25%，按金额的中标率为28%，没有发生大的失误。公司前五大客户占营业收入的比例之和持续降低，目前为49%左右。客户之间的营业收入差距继续缩小，最大客户只有17%，公司已经成功摆脱对单一客户的依赖。国有绝对控股的客户占比提升至33%左右。对客户的入围标准进一步提高，对不同风险等级的客户进行区别对待，为此，公司一年内三次细化修订了《投标决策制度》。高度重视客户的付款安全，以是否善待供应商作为选择客户最重要的标准。

2、收支维度

报告期内，公司始终坚持现金为王。报告期末，收到的现金占营业收入之比约为89%。此外，公司严格控制收取商业承兑汇票，报告期末持票总额仅为1.7亿元，占比营业收入仅为6.62%。

公司应收款项融资和合同资产总额20.20亿元，和去年末总额相比增加3.29亿元。公司应收账款的坏账计提比例约为12.28%，其中2年以上的应收账款占比15.44%。

公司始终坚持商业伦理，对供应商保持同理心，注重合作伙伴的利益，坚持善待供应商。报告期末公司应付账款总额10.25亿元，单一材料供应商或劳务班组的最大应付金额，一直处于较低水平。

报告期末，经营性现金流为1.71亿元，同比有较大幅度改善。

3、盈利维度

本报告期，公司营业收入25.67亿，同比持平。公司净利润10,839.29万元，扣非净利润8,787.76万元。净利润率只有4.22%，净利润率下降了3.14个百分点，扣非净利润率下降了3.30个百分点，加权平均净资产收益率只有6.6%。

公司计提坏账准备金额同比上升。

市场关心的2021年公司前五大客户之一的融创中国，在报告期末时点（2021年12月31日），全部应收账款、应收票据、合同资产及其他应收款，合计约2.76亿元。截止到2021年年度报告公告日（2022年4月28日）的前一天，基于历史上的配合支持，双方友好协商，同意以现金、抵房等各种途径处理的债权债务大约有2.08亿元，尚余尾款0.68亿，尾款也在积极沟通处理解决中。公司基于谨慎性原则，已为此计提了约3,000万元的坏账准备，我们认为该客户的收款风险对公司利润的未来影响已经不算重大。

毛利率下降较为明显，客户自身压力传导造成挤压，表现为结算项目的不合理摊派扣款、承诺奖励的不兑现、非现金付款方式的低贴息甚至不贴息。

从内部控制层面来说，公司强化了下料审批、用量控制、进销存管理。公司借鉴费米方法，提升了材料用量管控水平。单项目30万以上的材料品类努力推行应招标尽招。在劳务用工方面，推行劳务用工实名制，规范临时用工和班组签证，大力推行劳务班组招标。公司加强了审计监察力量，进一步规范内部管理。

报告期内，公司运营较为平稳。没有出现重大进度风险项目或重大质量风险项目，客户满意度有所提升。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	3,393,915,195.56	3,055,984,211.41	11.06%	1,997,649,191.66
归属于上市公司股东的净资产	1,672,972,075.71	1,619,619,514.33	3.29%	720,454,603.14
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	2,567,491,364.13	2,564,932,249.64	0.10%	2,339,629,603.19
归属于上市公司股东的净利润	108,392,858.16	188,831,648.80	-42.60%	183,234,026.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	87,877,647.77	172,404,110.91	-49.03%	178,030,184.39
经营活动产生的现金流量净额	171,060,252.67	70,519,036.69	142.57%	171,628,232.46
基本每股收益（元/股）	0.72	1.43	-49.65%	1.61
稀释每股收益（元/股）	0.72	1.43	-49.65%	1.61
加权平均净资产收益率	6.60%	16.01%	-9.41%	28.96%

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	341,928,896.85	673,788,514.71	739,008,540.44	812,765,412.13
归属于上市公司股东的净利润	31,569,880.88	36,808,597.01	48,764,523.32	-8,750,143.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	27,890,686.63	34,156,356.59	41,305,418.30	-15,474,813.75
经营活动产生的现金流量净额	-207,374,221.47	81,232,300.92	107,041,180.44	190,160,992.78

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	13,518	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,459	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳市中天健投资有限公司	境内非国有法人	29.06%	44,000,000	44,000,000	质押	21,800,000	
深圳市中天安投资有限公司	境内非国有法人	23.78%	36,000,000	0	质押	6,000,000	
乔荣健	境内自然人	7.98%	12,080,000	12,080,000	质押	6,000,000	
张安	境内自然人	6.58%	9,960,000	7,470,000			
深圳市天人合一投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	5.28%	8,000,000	8,000,000			
深圳市顺其自然投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.32%	3,510,000	3,510,000			
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	境外法人	1.96%	2,962,138	0			
瑞士信贷（香港）有限公司	境外法人	1.37%	2,075,378	0			
JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATION	境外法人	0.92%	1,394,604	0			
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	境外法人	0.92%	1,394,409	0			

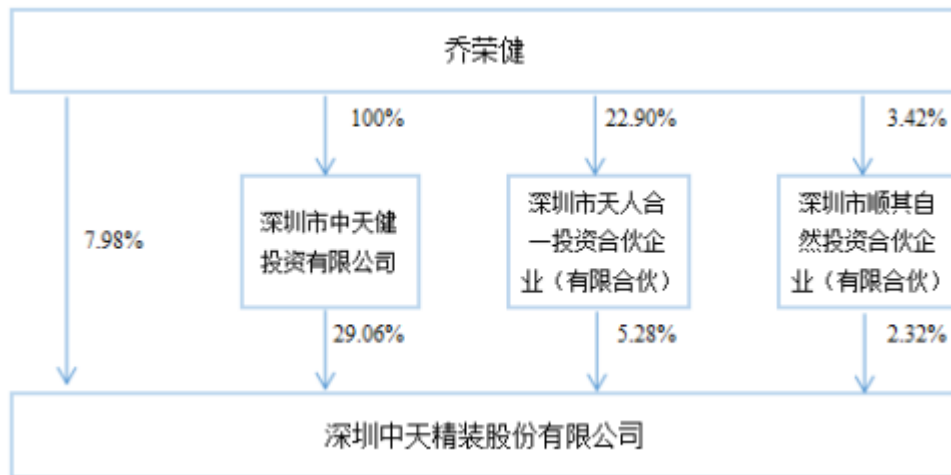
AL						
上述股东关联关系或一致行动的说明	(1) 乔荣健持有中天健 100% 的股权，并分别通过担任天人合一、顺其自然的普通合伙人从而控制这两个合伙企业持有的公司股份；(2) 张安持有中天安 100% 的股权；(3) 公司未知其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

(1) 债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
深圳中天精装股份有限公司公开发行可转换公司债券	精装转债	127055	2022年02月22日	2028年02月21日	57,700	
报告期内公司债券的付息兑付情况	本次发行的可转换公司债券采用每年付息一次的付息方式，到期归还本金和最后一年利息；本次发行的可转债转股期自可转债发行结束之日（2022年2月28日）满六个月后的第一个交易日（2022年8月28日）起至可转债到期日（2028年2月21日）止。报告期内暂不适用公司债券的付息兑付。					

(2) 债券最新跟踪评级及评级变化情况

根据东方金城国际信用评估有限公司于2021年7月22日出具的《深圳中天精装股份有限公司2021年度公开发行可转换公司债券信用评级报告》，公司主体信用级别为AA-，本次可转债信用级别为AA-，评级展望为稳定，本报告期可转债资信评级状况未发生变化。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	本年比上年增减
资产负债率	50.71%	47.00%	3.71%
扣除非经常性损益后净利润	8,787.767	17,240.41	-49.03%
EBITDA 全部债务比	8.63%	17.08%	-8.45%
利息保障倍数	13.17	28.6	-53.95%

三、重要事项

1、公开发行A股可转换公司债券情况

公司于2021年6月18日召开第三届董事会第十三次会议，并于2021年6月30日召开2021年第一次临时股东大会，审议通过了公司关于公开发行A股可转换公司债券的相关议案。

2021年8月24日，中国证监会对公司提交的《上市公司发行可转换为股票的公司债券核准》行政许可申请材料进行了审查。2021年9月6日中国证监会对公司出具了《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》，公司于2021年9月29日对反馈作出了相应回复，具体内容详见同日公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《深圳中天精装股份有限公司公开发行A股可转换公司债券申请文件反馈意见之回复报告》。

2021年11月22日，中国证监会第十八届发行审核委员会 2021 年第 125 次工作会议对公司公开发行可转换公司债券申请进行了审核，根据会议审核结果，公司本次公开发行可转换公司债券申请获得审核通过。具体内容详见同日公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于公开发行可转换公司债券申请获得中国证监会发行审核委员会审核通过的公告》。

2021年11月26日，公司收到中国证监会出具的《关于核准深圳中天精装股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》（证监许可[2021]3769号），具体内容详见同日公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《关于公开发行可转换公司债券申请获得中国证监会核准批复的公告》。

2022年2月22日，公司公开发行57,700.00万元可转换公司债券，每张面值为人民币100元，共计5,770,000张。具体内容详见公司于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《深圳中天精装股份有限公司公开发行可转换公司债券发行公告》。

2022年3月24日，公司公开发行57,700.00万元可转换公司债券在深交所挂牌交易，债券简称“精装转债”，债券代码“127055”。具体内容详见公司2021年12月1日于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的《深圳中天精装股份有限公司公开发行可转换公司债券上市公告书》。

2. 关于高新技术企业所得税优惠政策

公司已收到深圳市科技创新委员会、深圳市财政局、国家税务总局深圳市税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR202144204190；发证时间：2021年12月23日；有效期：三年。公司自本次通过国家高新技术企业证书重新认定后的连续三年内（即2021年至2023年），将继续享受国家关于高新技术企业所得税优惠政策，按15%的税率缴纳企业所得税。