证券代码：000620 证券简称：新华联

**新华联文化旅游发展股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2017-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | █特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他 |
| 参与单位名称 | 兴业证券熊超、中银资管刘航、太平保险殷海琦、前海基金史延、仕富资本卞逸婷、人保资产张海波、东北证券张云凯、上海莽荒资产胡秋侠、杨志华、上海银纪资产丁彦皓、浙江聚泉资产周徐、上海杰询投资刘向宇、东吴证券齐东、陈鹏、浙江国贸东方投资付瑛、上海鸿逸投资崔健铭、中信建投江宇辉、申万宏源刘乐文、海通地产杨凡、联储证券张振江、方正证券于娜、上海善翔资本许峻、华泰证券孙丹阳、国融证券黄超等 |
| 时 间 | 2017年11月30日 |
| 地 点 | 上海 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司副董事长兼总裁苏波；公司董事张建；公司副总裁兼董秘杭冠宇；公司副总裁兼财务总监刘华明等。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司总裁苏波先生首先就公司自2011年上市以来，通过深入推进战略转型所取得的优秀成果进行了详细介绍。在当下旅游行业发展的黄金时期，专做中国文旅产业旗舰的新华联，已先后投资开发了芜湖新华联国际文化旅游度假区、长沙新华联铜官窑国际文化旅游度假区、西宁新华联国际旅游城、新华联济州岛锦绣山庄等大型文旅项目，并在北京房山、河北涿州等地继续开展文旅布局。公司在文旅方面所取得的优异成绩，赢得了旅游行业的广泛关注与好评。同时，为了扩大营收规模，增加文旅项目的协同效应，公司进一步加大了投资并购的力度，近期并购了你我金融、大连中海文旅和湖南海外旅游等优质资产，为公司构建文化旅游生态圈提供了战略支撑。公司目前已形成了文化旅游、规划设计、产品开发、建筑施工、园林景观、物业管理，以及酒店业、金融业、商业、娱乐业等多产业链布局，市场竞争力得到稳步提升。  同时，公司高管与机构投资者就新华联文化旅游项目、战略转型及大股东支持、公司未来发展等情况进行了讨论和交流，主要内容如下：  **1、公司目前文旅项目主要布局在中部区域，公司文旅项目选址的考量因素主要在于哪些方面？**  文化旅游的布局，首先，要考量区域位置、客户资源，以文化旅游项目为圆心，100km以内的客户保有量非常重要，如100km范围内客户保有量达不到成本测算的边际要求，文化旅游项目盈利能力将得不到保证。安徽和湖南为中国人口大省，安徽以芜湖为核心，辐射芜湖、合肥、江苏南京等多区域，游客到达率为第一要务选择；公司选择西宁布局，西宁为甘肃、青海、西藏的重要节点城市，西宁以前的旅游投资非常薄弱，人群旅游需求较强。其次，文化挖掘非常重要，文化旅游不能生造文化底蕴，比如，公司选择芜湖是因为当年徽商从芜湖到全国各地，芜湖是徽派文化重要的聚集地，文化挖掘的内容非常丰富。铜官窑有着很多陶瓷文化的底蕴，比如盛唐时期的“黑石号”等，将文化旅游和产业需求结合起来增强古镇的魅力和活力。  **2、公司未来三年发展规划及目标?以数量还是规模为重？文旅开发周期的长度？**  公司注重品牌打造，在未来五年内，力争开发不超过5家精品文旅项目，预计每个项目投资不超过100亿元。成熟后所有文旅项目将达到一定收入规模（含门票、二次销售等），以文化旅游为依托的房地产销售占其比重可达60%-70%，公司的目标是打造精细、有长期收益的产品。  文旅项目的开发周期依照不同项目而定，西宁新华联国际旅游城从取得土地到实现平稳运营约4年时间；铜官窑项目前期取得的土地需进行各项审批流程后方可进行开发建设，时间相对较长，目前投运的为一期，二期正在加紧建设。  **3、公司对文旅项目如何进行统一的管理与协调？**  公司在保证现金流的前提下，同时需考虑资产有效增值，能够为股东提供长期回报。例如，铜官窑项目的规划为核心景区不对外出售，非核心景区可对外销售，产权归属非常清晰，确保持有物业与销售物业配比合理。同时，公司还要进行不断提升，做好项目后续开发及管理。  **4、公司在文旅方面如何考虑多业态的产品设计？文旅运营团队及人才储备如何解决？**  首先立足于打造旅游业态，旅游业态全方位多元化，既要传播传统文化，也要以新兴高科技打造受游客喜爱的产品，实现现代与传统相结合，努力做到建筑、内容、产品为旅游服务。在人才培养方面，做到引进、培养、转型相结合。公司人才及团队来自五湖四海，采取多元化培养、多渠道引进模式，目前公司已有一大批专业人才，初步打造形成了专业的文旅团队。  **5、公司文旅转型的优势及未来公司如何定位？**  相比其他行业，房地产企业在项目建设经验，资金密集度及人脉资源方面均具有显著优势，转型文化旅游产业为房企转型的趋势。公司文旅项目收入结构为多方位的，如西江月开盘、西宁旅游城别墅、铜官窑街铺目前已有20亿元销售收入，既涵盖了房地产也包含了文旅项目的因素。未来公司仍然坚持“古镇+”模式，房地产及门票收入将相互交错，资产增值部分来自文化旅游产品。同时发挥文化旅游的杠杆，使得多种经营收入及资产销售收入成为文旅主要收入来源。  **6、集团方面对上市公司有哪些支持？**  集团作为公司控股股东，对上市公司长期提供支持。历次定增均有参与，且多次增持上市公司股票，看好公司长期发展。同时，集团对上市公司滚动担保每年不低于100亿元。另外，在战略规划方面切实提供支持，集团给予优质资产注入，如转让长沙银行股权、筹建亚太再保险、依托新丝路文旅海外资金管控平台并购你我金融等均为集团支持的结果。  接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2017年12月4日 |