

## 深圳华侨城股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：000069

证券简称：华侨城 A

编号：01

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	西南证券胡华如、招商基金王华、招商基金王奇超、中银国际证券晋蔚
时间	2019年1月10日、1月15日
地点	深圳
上市公司 接待人员	董事会秘书关山、董事会秘书处总监陈兰、投关专员袁叶龙、综合事务专员刘兴燕、财务部报表管理专员吴文霏
投资者 关系活动主 要内容介绍	<p><b>一、公司目前的发展战略是什么？出台该战略的背景及未来如何落地？</b></p> <p>公司过往的商业模式是“旅游+地产”，借助这种商业模式，公司取得了非常突出的经营业绩和社会声誉。该商业模式对于各方面条件相对优越的一线、二线城市，有其生命力所在，但将这种模式延伸至三线城市，其不足和短板也暴露得非常充分，“旅游+地产”的商业模式遭遇了瓶颈问题。在一些旅游资源比较丰富的区域，地产市场未必</p>

同步发达。

针对以上情况，公司对商业模式进行了调整：第一，继续坚持留下地产业务，即创业的模式。由于华侨城从深圳起步，在一二线城市和一些资源条件非常优越的城市，这种商业模式依然能取得成功；第二，为了适应新的形势，公司推出了新的商业模式和业务发展战略，即“文化+旅游+城镇化”，“旅游+互联网+金融”。

通过近几年的业务实践，可以看出公司“文化+旅游+城镇化”的发展战略从内涵和外延都更为丰富。比如“文化+旅游+城镇化”中的“城镇化”，不仅涵盖文化旅游，同时可以与城镇化相关的其它要素有机结合，如大健康和教育产业。这些配套的产业，赋予了公司业务战略更多的空间和可能性；从外延方面讲，集团战略中“文化+旅游+城镇化”新的商业模式拓展了可适用的空间。因此战略变化最深刻的不仅是资源的变化，更是对公司商业模式、业务战略从内涵到外延做出的拓展和延伸。

公司提出的另一条发展路径是“旅游+互联网+金融”，实现了发展手段上的创新突破。为了应对新时代的变化，尤其是技术与产业整合的变化，公司提出在互联网科技、金融等方面进行探索，更好地为公司主业服务。从这个方面来看，公司提出了一个与时俱进的发展理念，同时进行了非常有益的探索。

有关战略的落地，公司提出新的发展战略后，华侨城集团和股份公司在 2016 年、2017 年都取得了进步和突破。在新的发展战略推进下，公司近两年加快了发展的步伐，比如公司去年于济南、章丘、郑州、襄阳、南昌等地完成了一系列新项目的落地。

**二、公司去年通过股权转让加快周转，今年公司股权转让的规模或者业绩的成长性能不能持续？未来和其他开发商合作所获的投资收益能不能保持长期化和持续性？**

在新的发展时期，公司自身具有新的认识和清晰的定位。在公司主营业务中，地产为旅游业务孵化、培育、成长提供资金支持。基于此，公司希望在新时期有新突破，重点体现在地产方面加快周转，通过股权转让加速资金回笼，尽快变现，为公司未来发展提供更加显著、有效的支撑和保障。

从 2017 年开始，公司将股权转让以加快周转的方式认定为是一种常态化的发展策略和手段。2018 年，公司加快了该发展策略的探索力度，为公司带来了以下两方面积极的变化：第一，公司获得了较好的财务收益，不仅实现了成本的变现，更实现了溢价的变现；第二，将 2018 年以前所获取的高成本资源进行了有利的替代。在地产市场相对疲软的时点，公司获取了新的资源，意味着公司整体资源成本均值下降，未来在应对地产不确定性的市场挑战和风

险中，安全边际在提高。

### 三、公司在“旅游+互联网+金融”战略方面有哪些比较大的进展和突破？

“旅游+互联网+金融”是华侨城提出的新的发展思路，目前处于培育和孵化阶段。前期更多是成本投入，而实现市场的效益还有一定的周期。

2017年，华侨城集团成立了旅游投资管理公司，主要以轻资产的方式，将华侨城在景区运营管理经验的优势通过输出管理的方式在全国进行业务拓展，拓展业务的对象以自然和人文景观为主。

目前，全国约有20家5A级景区纳入到旅游投资管理公司的管理范围之内。设想3-5年以后，这家公司下面有全国众多5A级景区和4A级景区，编制成国内最大的旅游业务网络，可以实现更多业务的嫁接。

### 四、近两年公司销售业绩增长明显，未来公司会不会考虑披露更多的销售数据？

在信息披露方面的充分性的和完备性上，公司还有很多改进提升的空间。公司目前正在规划按季度对项目情况进行披露，包括地产项目的合作方式、开发方式等信息，相关信息披露优化成果将于后续定期报告中逐步体现。

### 五、公司旅游业务未来的成长性来源于哪里？

旅游业务是公司发展的焦点和重点。在新的发展时期，

公司旅游业务的成长性来源以下方面：

第一，在现有旅游业务板块中，对存量资产提质增效。公司相继成立了欢乐谷集团，酒店集团等专业化集团。希望通过专业化的运作，带动和提升专业化资产的运营效率；

第二，进一步拓展传统旅游业务。截至目前，公司开业运营了七家欢乐谷，未来三至五年，欢乐谷将陆续在南京、西安等地开业；未来公司将在顺德、南京、南昌、郑州等地落地欢乐海岸及其升级版。这些都是公司较为成熟的旅游项目。

第三，创新和拓展与旅游相关的新业务。一方面是公司成立了旅游创新研究院，主导规划设计未来新的旅游产品，是华侨城旅游业务的梦工厂，肩负着旅游产品创新的重任；另一方面，公司从2018年开始加大了并购整合的力度。在旅游市场中寻找和公司产品业务协同性较高的标的进行并购整合。比如公司已经入股同程旅游，这不仅仅是一项财务性投资，更是公司的战略性思考。

## 六、云南旅游和华侨城的差异化定位是怎样的？

第一，这是一种客观的问题存在。正是因为华侨城把握住了发展的机遇，所以遇到了这样的问题；

第二，针对这个问题，公司采取了两步走的解决方法。第一步，2017年，公司在要约收购书中明确承诺，在并购之后利用5年的时间，给出一个满意的答案；第二步，在

没有根本性解决这个问题之前，公司和云南旅游约定在业务范围上各自保留现状，即云南旅游的业务触角和范围依然限定在云南省内。这是在根本解决这个问题之前折中的一个处理方案。

### 七、华侨城（亚洲）和股份公司的业务划分是怎样的？

考虑到公司的业务规划及其与主业的相关性，作为华侨城 A 的控股子公司，华侨城（亚洲）去年剥离了纸包装业务。未来华侨城（亚洲）将定位为华侨城 A 的“境外融资平台、境内外投资及并购平台”：通过有竞争力的境外融资能力为华侨城 A 提供融资保障，并通过金融投资业务把握投资机遇，获取投资回报。在新的业务定位下，华侨城（亚洲）去年做了许多尝试，并取得了较大突破，初步证明了华侨城（亚洲）新业务定位的潜力。未来华侨城（亚洲）的投资方向更加聚焦在华侨城城镇化产业生态圈相关产业上。

### 八、能否介绍一下公司的断崖式考核？

过去华侨城对下游企业的考核办法，基本上是国资委对央企考核办法的一种延伸。在以往的考核办法中，公司更多关注当期经营效益的实现情况。公司从考核到激励的逻辑是按照不同的经营指标设定不同的权重和相应不同的考核系数，考核系数和年终奖金挂钩。

2017 年，华侨城提出跨越式增长计划。公司要求每个

区域都要有相对较高的业绩增长。为了激励公司创造价值的热情和激情，公司对考核办法做了修订。修订内容主要包括两个方面：一方面是断崖式考核，下达的经营指标不能达标即考核失败；另一方面是将资源获取的可持续性指标纳入考核范围。

### 九、去年公司在太原获取了一大面积地块，是如何考虑的？

公司在获取资源的过程中，大面积的土地资源获取是华侨城的发展优势所在。同时，土地资源的获取是由条件、环境、机会共同决定的。2018年后，太原整个城市自身的发展规划和意愿都有显著的提高，希望能和像华侨城这种以综合开发、文化旅游见长的企业一起为城市形象的改善做贡献。

### 十、公司跟投项目的进展如何？

华侨城是为数不多的央企背景下的上市公司中，激励机制做得较为完善的企业之一。公司已建立起一个覆盖短期、中期和长期三位一体的考核和激励体系。

（一）短期的激励机制：以年度奖励年薪为主要的激励方案；

（二）中期的激励机制：公司设立了跟投工作小组，出台了跟投制度，通过跟投方式，将管理骨干的目标同公司的事业目标绑定在一起，激发全员创新、创业活力；

(三)长期的激励机制:2015年10月,公司实施了第二期限制性股票激励计划,并于2017年10月19日完成了第一期限制性股票解除限售,取得了不错的成效。

十一、华侨城在资本市场一直都没有享受到估值溢价,公司认为未来5年旅游市场会不会更好?

第一,从行业的发展角度来看,未来旅游市场依然是朝阳行业,可以看到有很多传统的地产公司现在也在做旅游;

第二,有关旅游行业的上市公司的估值问题。比如,目前纯旅游上市公司估值比华侨城高,但是旅游产业的性质决定了回报率不会特别高,同时需要在前期进行大量的投入和培育。从投资者角度说,华侨城能够将长远的发展趋势和短期的业务发展现状结合在一起,这种发展模式更具有投资价值,但这种投资价值在当下没有被投资者认可。

十二、未来公司的分红比例会不会提高?

2017年,随着公司的业绩大幅提高,管理层制定的分红方案较往年也有了大幅提高。就目前的市场反馈来看,无论是机构投资者还是个人投资者,均对2017年华侨城A的分红政策持肯定态度。持续稳定的分红政策对于上市公司市值表现具有十分重要的支撑作用。

十三、公司2018年第三季度的净负债率上升至89%,在这方

## 面有没有考核？

第一，和同行业公司相比，华侨城债务结构合理稳定，债务风险可控，资产负债率的上升属于财务杠杆利用的合理范围。第二，去年国资委增加了对央企负债率的考核。

公司作为一家央企背景的上市公司，对于自身的资产负债率有更高的要求，相信未来的报告中会有比较明显的体现。

## 十四、2018年公司拿地比较多，主要是出于什么考量？哪些城市拿地比较多？

公司拿地较多主要基于以下考虑：目前土地市场景气度下降，公司利用了设条件挂牌、合作拍地、股权收购等多样化方式，能够有效控制土地的获取成本。去年拿地较多的城市主要有太原、襄阳、济南、重庆、扬州等地。

## 十五、华侨城集团对上市公司有哪些方面的支持？未来一年是否会划拨新的资产/项目到上市公司平台？

围绕新时期华侨城发展战略的逐步落地，华侨城集团将充分发挥央企作用及在业务资源、产业扩张、资金支持等方面优势，继续深入发挥孵化平台的作用，承担特色小镇项目开发中前期重资产、高投入、低回报的基础建设阶段，对内部收益率较低、需长期持有的项目进行投资、前期培育和开发。

未来是否划拨新的资产或项目到上市平台要视项目孵化情况而定，待项目孵化成熟并满足一定收益率水平后可

	<p>考虑纳入上市公司。</p> <p><b>十六、公司现在比较注重销售，还是更注重项目的质量或者去化率？</b></p> <p>公司的重心依然放在文旅业务。文旅业务更侧重和当地文化的结合，希望产出的是作品而不是产品，造城能力是公司的核心竞争力。新时期公司将通过加快周转、合作开发等多种模式，采取积极的开发销售策略，坚持“现金为王”，提高去化速度，确保公司持续健康发展。</p> <p><b>十七、公司资金来源的结构是怎样的？</b></p> <p>从资金来源角度看，公司控股股东华侨城集团始终支持公司的持续快速发展，为公司发展提供资金支持。同时，凭借公司长期形成的品牌信誉以及长久以来较高的信用评级，公司拥有充足的银行授信额度，以及良好的银行间合作关系。同时，公司旅游综合及房地产业务也给公司发展提供了较为稳定的现金流入。公司亦重视资本市场融资渠道，以丰富公司融资方式。2015年，公司通过非公开发行方式成功募集资金58亿元。2016年至今，公司累计发行四期公司债，累计发行额度为130亿元。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	