

证券代码：002314

证券简称：南山控股

深圳市新南山控股（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-001

| | |
|---------------|---|
| 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 鹏华基金：李政，嘉实基金：王旋，天风证券：苏雯 |
| 时间 | 2019年3月7日 |
| 地点 | 深圳赤湾石油大厦14楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 蒋俊雅、刘逊、江文捷 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1. 公司整合宝湾物流之后，人员和业务结构调整情况如何？</p> <p>答：18年7月18日重组完成后公司主要业务为房地产、物流园区以及产城开发，所以人员上做出相应的调整。副总经理舒谦先生原先是深圳赤湾石油基地股份有限公司董事兼副总经理，现在主要分管宝湾物流相关业务。副总经理朱涛先生是南山房地产开发有限公司的董事及总经理，主要分管房地产开发业务。副总经理焦贤财先生主要分管宝湾产城发展开发业务。副总经理卢忠宝先生原先是中国南山开发（集团）股份有限公司研究发展部总经理，现在分管公司战略管理部。总经理王世云先生原先是深圳赤湾石油基地股份有限公司董事兼总经理，现任公司总经理统筹公司所有业务。</p> <p>今年2月1日公司完成了基地法人的注销及工商变更，公司已按承诺承接所有业务、人员、资产、负债等。原深基地的三块业务，一是物流园区运营业务，是由宝湾物流控股有限公司来运营，南山集团占比22%，我们占78%，负责全国物流园区运营，舒谦总分管这块业务。二是石油后勤业务，服务相关油服公司，公司成立了石油后勤服务公司来承接这块业务。三是投资类的，我们是参股，像胜</p> |

宝旺等跟海洋工程相关的。

2. 物流作为一个资金周转比较慢的企业，投资回收期比较长，如何解决融资的问题？

答：公司资金来源主要是银行借款及控股股东借款为主要，前期也发行了像 CMBS 资产支持专项计划，利率比较低才 4.82%，也说明了投资者对物流资产还是比较认可的。另外未来也可能引入物流基金。

3. 我们物流项目一般投资回收期是多久？算 IRR 会把银行融到的经营性贷款算进来吗？

答：我们不算银行融到的资金，正常的 IRR 一般是 10%以上，跟不同项目有关系，我们是比较稳健的运营模式，要确保项目本身是可持续发展的，我们投资也有自己严格的标准，像出租率 3 年之内就能达到 80%以上，实际基本都是超过 90%，每年的租金都会有 4~5% 的增值，租金回报是递增的，从租金回报率来讲是高过写字楼和住宅的。另外现金流比较稳定，所以机构投资者看重实业本身就会对我们比较认可。

4. 我们对应的仓储客户类型是什么，物流园仓库是否不管客户怎么变我们都能接？

答：客户以第三方物流、电商、制造业板块的为主，比如菜鸟、京东、顺丰等。我们建的都是适应性比较强的仓库，像定制的也有，比如顺丰就自己投入定制我们的广州仓，这种粘性也比较强，未来也会考虑发展冷链仓等特殊仓库。

5. 未来公司物流园投入还比较大，在城市布局、市场份额、管理规模上是怎么定的？

答：公司物流地产业务目前运营的物流园面积大约是两百多万平方米，在建也是约两百多万平方米，拟建一百多万平方米，预计到 2020 年运营面积达 500 万平方米。我们主要是围绕长三角、珠三角、京津冀这种经济热点城市和交通节点城市，像江浙、北京、广东等来布局。我们每个点都会去精选、反复测试、达到公司标准才

| | |
|----------|--|
| | <p>去投。</p> <p>6. 项目选择、投资测试具体是做哪些工作和运用哪些指标？是不是二线热门城市都符合要求？</p> <p>答：我们有自己的选址模型，大概有二十几个指标，其中有十个左右是关键指标，比如说人口流入、交通网点规划等。二线城市还要看交通位置、人员、客户、企业布局等，像二线城市偏远地区无法辐射周围城市就不会选。反过来像昆山，虽然是四线城市，从物流来讲价格是高过武汉、合肥、南京的，因为它靠近上海。</p> <p>7. 住宅地产公司土地储备比较局限，今年住宅这块拿地有什么计划？销售目标及业绩增长有没有目标？一月份武汉拍的地合作方是什么企业？</p> <p>答：公司拿地计划与去年差不多，公司开发区域主要集中在珠三角、长三角、长江中游、成渝区域，辐射广州、深圳、上海、苏州、南通、长沙、武汉、成都、合肥等地。公司房地产业务目前主要战略为深耕现有城市和重点城市布局，销售目标和业绩都是保持平稳为主不做激进的扩张。另外像武汉这块地机会合适公司也会积极去竞拍。武汉地块合作民企为武汉当地资深开发商，深耕武汉市场十余年，对于武汉市场开发有丰富的经验、市场熟悉程度高。双方合作有助于项目的后续开发运营及降低公司开发风险，符合房地产行业惯例。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2019年3月7日 |