证券代码：000656 证券简称：金科股份

**金科地产集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

**重要提示：凡涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。**

 编号：2019-05

|  |  |
| --- | --- |
| 时间 | 2019年12月12日 |
| 地点 | 金科股份11楼会议室 |
| 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 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 |  |
| 东方证券 房诚琦；中银基金 刘腾、李思佳；长信基金 许望伟；海富通基金 王振遨；嘉实基金 陈永；永赢基金 王硕；国寿安保 余罡。 |
| 上市公司接待人员姓名 | 参会：徐国富、白雪玲、石诚、冯文韬 |
| 记录：石诚 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 公司在遵守信息披露制度的前提下，介绍公司管理模式、经营状况、项目情况等，未提供书面资料。沟通内容与公司公告内容一致。来访人员已签署《承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 调研主要问题及回答摘要 |

附件：本次调研主要问题及回答摘要

**金科股份2019年机构调研会议纪要**

**问：请介绍公司的发展战略**

**答：**作为一家战略驱动型上市企业，公司拥有明确清晰的战略目标，并根据外部环境变化进行动态调整。2017年上半年，公司制定了《发展战略规划纲要（2017-2020）》，明确了2017至2020年各年度战略目标，制定了详细的战略实施路径。2018年公司进一步提出民生地产开发、科技产业投资运营、社区综合服务、文化旅游康养等相关多元化产业“四位一体”协同发展的战略发展方向，努力将公司打造成为卓越企业集团。

**问：请介绍公司全国化发展布局情况**

**答：**公司的房地产开发业务聚焦“三圈一带”、“八大城市群”等重点城市进行深耕发展，目前已经布局长三角、京津冀、粤港澳大湾区、成渝、中原、长江中游、北部湾、山东半岛等城市群，已进驻全国23个省、直辖市、自治区，开发项目主要分布在重庆、北京、广州、成都、苏州、南京、合肥、郑州、武汉、天津、济南、青岛等主要一二线城市。2019年前三季度，公司新增土地项目140个，计容建筑面积约2,446万平方米，合同投资金额614亿元。

**问：请介绍公司人才体系建设情况**

**答：**公司高度重视团队建设工作，扎实开展引才、育才工作，有效保障公司高质量发展，2018年引进区域领导9人、城市总14人，招募博士41人，选定443名后备人才和25名领军人才重点培养，推动31名中高管外赴清华大学、复旦大学、长江商学院等知名院校深造，2019年继续推动高潜质人才外部培养，累计完成42名中高管赴外学习深造。公司通过改革以价值创造为基础的绩效制度，优化压力传导机制，聚焦新员工入职培训，完善干部融入体系，深化领导力素质模型，改革述职述能机制，不断夯实公司团队建设。

**问：请介绍公司团队激励体系**

**答：**公司秉承“风险共担、利益共享、荣辱与共”的原则，实施丰富有效的激励机制。为了有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展和战略目标的实现，在充分保障股东利益的前提下，公司逐渐建立、健全了短中长期结合的激励机制，更好地吸引和留住优秀人才。2019年公司在限制性股票激励计划、员工跟投“同舟共赢计划”、超额利润奖励“同创共赢计划”的基础上，创造性推出“卓越共赢员工持股计划”，构建更加全面、科学的长效激励机制，充分激活了各层级员工的主动性和创造性，为打造高水平、高战斗力、高责任心的专业团队和实现甚至超越战略目标做好机制保障。

**问：请介绍公司股东回报情况**

**答：**公司非常重视股东回报，2016-2018年分别完成10.69亿元、13.35亿元、19.22亿元现金分红，近三年累计分红超43亿元，2019年上半年如期完成现金红利派发，股息率高达5.58%，股息率位列A股同行业前列。同时，随着公司先后入选沪深300指数、MSCI指数、富时罗素新兴市场指数、标普新兴市场全球基准指数等国际、国内权威指数，资本市场价值被更多国际投资机构认可，有助于提升估值水平、优化股东结构，助推公司经营能力持续提升。

**问：请介绍2019年前三季度公司主要业绩表现**

**答：销售业绩方面，**2019年前三季度，公司及其所投资的公司实现销售金额约1,255亿元,同比增长约45%；销售面积约1,248万平方米，同比增长约29%。公司全年的目标销售金额是1500亿元，从目前的销售进展来看，公司对完成全年销售目标有信心。

**经营业绩方面，**2019年前三季度，公司实现营业收入约432亿元，同比增长约61%；净利润约47亿元，同比增长约94%；归属于母公司所有者净利润约40亿元，同比增长约82%。同时公司预收账款约1043亿元，对未来业绩释放起到有效保障。

**问：请公司介绍目前社区综合服务业务的发展情况**

**答：**社区综合服务业务为公司重要业务。公司围绕业主需求将传统的物业管理升级为“美好生活服务商”，通过智慧科技赋能，为客户提供家庭生活、智慧家居、社区金融、资产管理、社区教育、旅游出行等全方位的生活服务。业务覆盖重庆、北京、四川、江苏、湖南、陕西、山东等24个省、直辖市、自治区。业主满意度连续多年超过90%，市场占有率连续三年中西部第一，管理五年以上项目满意度达95%，位居全国前列。2019年上半年，金科服务保持有质量的增长，实现营业收入12.02亿元，同比增长约84%；实现净利润1.59亿元，同比增长约260%。上半年新增合同管理面积3,500万平方米，累计合同管理面积达2.39亿平方米。

**问：面对房地产市场格局变化公司怎么做？**

**答：**为了坚定发展方向，服务四位一体战略，确保公司稳中有变的环境中保持竞争力，公司正在努力推动“五大保障措施”，切实保障集团高质量发展。

**一是建立领先的模式**：二线和强三线城市作为中国房地产行业的主要市场，如何在这些城市获取有规模的优质低价土地，就是对我们现阶段拿地模式的根本考验。目前，我们努力建立领先的商业模式，不断更新产城融合、文旅康养的拿地模式和道具，不断创造新的拿地模式，从而为集团高质量发展注入强大动力。

**二是构筑优质的平台：**优质的平台是经营质效得以乘数效应的前提，也是投资者认可，监管机构认可的前提，也才是企业能持续健康发展的关键所在。优质的平台包括：不断为股东创造价值的平台，债券投资者放心的平台，经营成果共享的激励平台。

**三是建设强大的体系：**一要持续完善集团管控顶层设计。二要实现管理标准化全覆盖。三要动态优化授权管理，加强信息系统建设。四要持续推进扶强扶弱。五要强化结果检查和整改。通过管理标准化为体系建设的核心抓手，最终实现“流程清晰、权责对等，运营高效、风险可控，管而不死、放而不乱”。

**四是打造核心的产品：**公司以生命建筑全面赋能三大产品线，结合东方人居构建琼华科技、博翠健康、集美亲子三大主题，以实际行动让我们的客户从“住房子”到“住好房子”改变。比如说在重庆打造的九曲河，昆明的江湖海。我们希望我们的核心产品有这些属性，一是行业引领性；二是产品独特性；三是市场延展性；四是服务差异性。

**五是储备充足的人才：**事业成不成关键在人，充足的人才储备方能全面支撑公司中长期发展战略。我们现在就是想尽一切办法，激发员工高度的内驱力和自我价值感，给想干事、能干事、干好事的人更多机会、更大平台，最终实现人才数量充足、素质全面、结构合理、理念先进。

**以上内容可详见公司已披露的定期报告。**