

证券代码：600466	证券简称：蓝光发展	公告编号：临 2020-045 号
债券代码：136700（16 蓝光 01）		债券代码：150215（18 蓝光 02）
债券代码：150312（18 蓝光 06）		债券代码：150409（18 蓝光 07）
债券代码：150495（18 蓝光 12）		债券代码：155163（19 蓝光 01）
债券代码：155484（19 蓝光 02）		债券代码：155592（19 蓝光 04）
债券代码：162505（19 蓝光 07）		债券代码：162696（19 蓝光 08）
债券代码：163275（20 蓝光 02）		

四川蓝光发展股份有限公司

关于 2019 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

公司于2020年4月20日（星期一）15:30-16:30，通过互联网直播平台——路演中召开了公司2019年年度业绩说明会，就投资者关注的问题进行了沟通和交流。

一、本次业绩说明会情况

2020 年 4 月 17 日，公司披露了 2020-044 号《蓝光发展关于召开 2019 年年度业绩说明会的公告》。公司 2019 年年度业绩说明会于 2020 年 4 月 20 日 15:30 ~ 16:30 通过互联网直播平台——路演中召开。公司董事兼总裁迟峰先生、董事兼首席运营官余驰先生、董事兼首席财务官欧俊明先生、副总裁兼董事会秘书罗瑞华先生出席了本次说明会，与投资者进行了互动沟通和交流，就投资者普遍关注的问题进行了解答。

二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司就说明会上投资者普遍关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

1、请问迟峰总在蓝光未来三年的维度上，最想改变蓝光的哪些方面？体现在规模和利润方面能否给市场指引？如何做到这些成绩？分红比例从 35%下降到 25%是基于什么样的考虑，未来的分红政策是什么样的？

回答：公司近几年来发展较快，经历了全国的扩张，但区域发展不是太均衡，城市的深耕细作和区域的资源配置需要进一步的提升，以及未来如何在千亿之上更进一步赢得飞跃，对公司的人才资源和综合组织能力具有严峻的考验。基于以上两个方面，公司下一步会在组织架构、现金流、利润、土地储备资源方面进行调整和提升。在团队方面会更加成熟，全国化布局更加合理、重要城市深耕细作、各个区域均衡发展、现金流更加充裕、利润和规模稳步增长，从而更加从容地面对市场。

今年需要具体做以下这几件事情比较重要。第一点，今年公司现金流必须做大做强，特别是经营性现金流；第二点，创新融资，从融资端降低融资成本，控制资产负债比率；第三点，利润方面，销售端加强销售回款，加强利润的管理；第四点，组织架构方面，公司提出了“强区域+精总部”的安排，主要应对提高区域效率，赋能区域；第五点，在战略方面，聚焦住宅开发和物业服务，非主业推向市场。

2020 年公司还是要夯基础提能力，精准投资、卓越运营、资本突破、变革创新，销售规模稳定在 Top30 以内；2021-2022 年公司要加速，要上一个台阶，稳中求进，实现高质量的增长。

2019 年公司的分红比例为 25%，和上年相比略有调低，主要基于年初疫情影响，所以适度增加现金留存，以应对安全保障和投资机会把握方面的需要，保持财务的灵活性。在分红方面，稳健性和灵活性相结合的原则是公司的既定方针，30%比例左右的分红政策应该是相对稳定的，但是具体的比例需要结合当年度的情况而定，兼顾股东利益和公司长期发展。

2、今年一季度，公司管理架构发生了哪些变化？区域拓展具体变化可否更详细介绍一下？公司未来的拿地战略规划？这次疫情对公司是否有影响？

回答：在管理架构上，公司提出了做强区域、精总部，区域层面加大授权，提升效能，更加突出区域的重要度和做强的导向；总部层面精简流程、提高专业度，赋能区域。投资拓展方面，我们做了精准投资的安排，聚焦新一线和强二线、强三线，公司主要先做大做强西南，利用市场口碑向东部推进，实现各区域都有

所增长，其中华东区域增长多一些，做大做强华东区域。2020 年，我们预计区域层面达到一个比较均衡的占比关系，让公司在全国布局更为客观、精准、科学。今年一季度，在投资拓展方面，公司还是抓住了市场的机遇，有了小小的开门红，为今年和明年的发展奠定了基础。

3、未来三年公司能否保证 10%以上的净利率和运营水平？

回答：从动态来看，在过去一年多整个市场对行业的利润是有压力的。公司这几年围绕利润综合目标的提升以及在业务结构方面的持续努力，有了正面的支撑作用。虽然行业平均利润水平有所下行，但公司在业务结构上，代工代建这类的轻资产业务的持续提升成为稳定利润的补充，将净利率稳定在 10%左右的水平是公司发展的目标。

4、今年是股权激励的最后一年，后续是否会由于公司规模扩大、人员增长在激励方面有更大的考虑和相关思路？

回答：新的总裁到来之后，公司一直在考虑新的一期股权激励，争取在明年年初能够推出新的股权激励计划，对公司 2021 年-2023 年有一个 3 年的持股计划。同时，迟峰总基于对公司未来发展的信心，公告了不低于 1000 万元的二级市场股票增持计划。

5、 疫情之下，迟峰总怎么看待 2020 年的房地产行业政策和行业走势？

回答：疫情期间，对整个行业的销售端、经营现金流影响较大，基本比去年减少至少两成。但从大方向来讲，中国经济中长期向好的发展趋势是不会改变的，房地产中长期的供需关系也不会改变，去年是 15 万亿的规模，估计今年也差不多，可能会减少 5%-6%左右，但是客户群体以及供需关系都还在，尤其是改善型需求反弹比较大。政策方面，“房住不炒”的基调没有改变，中央还是希望地产行业健康有序地向前发展。地产对于中国经济的重要性不会改变，公司对于地产行业发展的信心也不会改变。下一步，行业的集中度还会进一步增强，在这种情况下，我们主要做好自己的小环境，拿对的地，做对的产品，把服务做好，把基本功做得更加扎实，就是地产行业下一步的核心竞争力。

6、公司今年的可售货值和推货情况怎么样，销售计划怎么样？

回答：客观来讲，今年的疫情对于投资和拿地，我们认为只有时间上的影响，没有数量和质量上的影响。公司并没有因为疫情改变我们在土地获取上所坚持的基本原则、策略、导向、布局等安排。公司全年的投资任务继续按照 1500 亿

货值的规模去做铺排，加上截至到 2019 年底的公司可售货值，对 2020 年的销售工作没有太大的影响。

受疫情影响，全行业第一季度的销售与前期的年度预算相比较有一部分缺口，但结合目前市场动态的变化，我们非常看重短周期，有非常好的机会在二至四季度去把一季度的缺口弥补起来。结合国家“一城一策”的深入实施，在不同的地区及板块陆续出现了一些结构性机会，公司结合自身项目情况从 1 个月前开始，每一周都会对区域销售的项目进行相应的督查调整工作，这也将成为我们持续到年底的一项固化的工作。

7、公司西南地区销售金额下滑的原因是什么？公司是否对于西南地区投资机会持谨慎判断？公司如何在竞争激烈的华东地区进一步提高市场份额？

回答：公司从 2018 年下半年开始，有意识地把西南地区的占比进行下探，腾出空间支持其他区域更加均衡的发展，这是一个整体战略。但是在绝对数上，西南地区我们一定要站住。进入到 2020 年以后，结合短周期的研究和讨论，公司在 3 月份开始立马加大了成都、四川区域的投资力度，在成都、南宁等地陆续进行土地补充，所以西南地区销售在 2020 以及 2021 年又会得到夯实。

华东竞争确实激烈，但是机会也是非常丰富的，我们会继续做实华东三个独立区域（环沪区域，苏皖区域，浙江区域）的平台建设。第一，进一步夯实团队；第二，做更精准的市场研究，做到精准投资、卓越运营以及团队实现能力强；第三，加大项目股权的合作。我们相信伴随着上海总部运营的逐渐成熟，针对华东区域的投资和后续发展势头会更加强劲。

8、今年的工作重点是华东区域的二线和强三线，请问管理层如何获得比较好的项目？公司对蓝光嘉宝上市品牌降低资产负债率有哪些预期？关于地产和金融的模式有哪些想法？

回答：华东地区对于每个地产公司都是兵家必争之地，也是公司未来战略实现的重要一环。首先，对于华东土地有精准的判断，价值预判是最核心的；第二，抓住华东的市场周期；第三，发挥在华东的资源整合优势。公司年初就制定了战略，并在华东拿了几个不错的地，接下来公司会把华东区域继续做大做强，做出好的产品回馈客户，产生溢价。

资本突破方面，我们要结合市场政策机会做好充足的准备。嘉宝登陆港股之后最重要的是如何利用资源推动经营以及业务更上一个台阶，实现“生活蓝光”

的快速发展。“A+H”对于公司发展和拓展海外平台是非常有帮助的，相信未来嘉宝的发展对蓝光发展会起到很好的促进作用。在“人居蓝光”这方面，A股对于房地产融资方面还是有诸多限制的，但公司会积极做好这方面业务资源和项目资源的准备以及财务架构上的准备，如果政策面允许，公司也希望有所突破。

地产的金融属性是非常强的。目前更多的是把握地产的自身属性，用金融的逻辑、手段和工具来推动发展，包括内外部资源的整合都要借鉴金融方面先进的理念。

本次业绩说明会具体内容请详见网络直播平台——路演中

<https://www.roadshowchina.cn/Wap/Index/detail.html?mid=7946>

或扫描下方二维码：



特此公告

四川蓝光发展股份有限公司

董 事 会

2020年4月22日