证券代码：002377 证券简称：国创高新

**湖北国创高新材料股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：20200909

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 华夏人寿冯樯、张鹏；华泰资产吴旭雷、王鹏、胡兰；光大永明资产杨钇 |
| **时间** | 2020年9月9日 |
| **地点** | 公司四号会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长王昕、董秘彭雅超、深圳云房总会计师刘艳凤 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、2020年地产中介行业资本运作较多，贝壳找房美国上市、世联行引入国资控股股东，如何看待中介行业目前的竞争格局和未来发展趋势？**  随着中国城市化进程的推进，未来一个较长时期国内房地产中介服务市场仍将呈现稳步发展态势。巨大的市场容量吸引了大量企业参与到房地产中介服务行业之中，目前，中介行业在经历了早期分散无序的竞争阶段后，正开始加速整合，行业集中度不断提高，一批品牌价值高、综合实力强的中介服务商正迅速确立领先地位。总体判断，未来一段时间国内房地产中介服务行业将呈现“一超多强”的竞争格局，贝壳找房美国上市是国内房地产中介服务行业发展的一个里程碑事件，并使之成为国内最大的一个超级行业巨头。我爱我家、Q房网、中原地产、房多多和易居中国等企业也在不断借助资本市场等方面的力量强势发展，成为领军企业或区域性龙头企业。  随着越来越多的城市进入存量房量时代，交易量提升的同时需要更加专业、高效的中介服务，并有越来越多的消费者愿意为优质服务买单。目前北京、上海等地存量房交易已占据主导，市占率前列的中介机构多为全国性大品牌机构。新房市场目前尚未有明显的集中趋势，但未来集中化趋势不可阻挡。未来越来越多的开发商需要借重中介的力量来拓宽销售渠道，中介行业自身的联动优势将在新房销售环节得到更大程度的发挥，继而提升新房市场的中介介入程度。就中介行业本身而言，线上的竞争表现在流量的比拼，线下的竞争表现在资源聚合能力的较量。届时，拥有线上、线下竞争优势的头部企业集中度将加快提升。  **2、介绍一下深圳云房重点布局城市的新房和二手房销售目前的恢复情况以及未来走势。**  新房、二手房目前均已回复到去年同期水平。但受深圳限购政策影响，对深圳市场短期影响比较明显。  随着疫情的消退和经济的初步恢复，特别是随着公司网点规模的扩张，公司的新房和二手房业务仍将会呈现稳步发展的态势。  **3、疫情对于深圳云房经营情况的具体影响。**  疫情期间，特别是2、3月份运营受疫情影响，销售比去年同期降低2亿多，但公司整体仍处于盈利状态。疫情缓和后，销售情况向好，目前看来5、6月份销售情况好于去年同期。  **4、上半年公司经营活动现金流量净额为-2.69亿元，而去年同期为7761万元，现金流同比大幅变化的原因及后续展望。**  现金流变化大的主要原因是受新冠疫情影响，一方面房地产中介服务业务2-3月结算金额较上年同期减少约2亿元；另一方面上半年沥青板块销售不及上年同期。四季度是回款高峰期，预计经营性净现金流会逐渐增加。  **5、深圳云房三季度的经营情况。**  三季度运营情况，预计和二季度基本持平，主要是由于深圳限购政策，对深圳市场短期影响比较明显。  **6、上市公司有32亿元商誉，深圳云房已完成并购的业绩承诺，2020年及以后是否会出现深圳云房盈利能力下滑而带来商誉减值的风险？**  根据会计准则相关规定，公司每年年终会聘请专业的评估和审计机构，对企业合并产生的商誉进行减值测试；如果未来经营状况恶化，可能出现商誉减值风险。目前来看，深圳云房发展趋势良好，盈利能力和抗风险能力均较强，不会出现因为盈利能力持续下滑而带来商誉减值的风险。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年9月9日 |