

证券代码：000718

证券简称：苏宁环球

苏宁环球股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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"/> 战略发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：陈慎，林正衡，孙丹阳，李斌，岳梅梅； 上海原泽投资：杨玉山；兴业证券；恒越基金：汪坤荣；红骏资产；太平资产：王紫艳；寻常投资：姜荷泽；广发证券；湘财基金：贝敏；聚鸣投资：靳晓婷；融通基金：苏林洁
时间	2021年4月30日
地点	公司会议室电话交流
上市公司接待人员姓名	医美产业集团副总裁：史历；董事会秘书：梁永振
投资者关系活动主要内容	2021年4月30日上午，投资者通过电话会议的方式，与公司进行沟通交流，内容如下：

介绍	<p>1、公司业绩情况及现状</p> <p>公司主营业务为房地产开发，在不断做大做强地产主业的同时，积极开拓产业发展道路。</p> <p>2020 年度：公司实现营业收入：42.87 亿元； 归属于上市公司股东的净利润：10.38 亿元； 净利润率：24.21%，在同行业保持较强的优势。</p> <p>2021 第一季度：公司实现营业收入：7.90 亿元， 同比上年 7.75 亿元有小幅度的增加；净利润：2.72 亿元， 同比上年同期 2.61 亿元，增幅 4%。</p> <p>公司自 2016 年强势切入医美行业以来，以推进企业转型升级的战略思维大力培育、拓展医美产业。依托公司雄厚的资产、管理、人力资源等优势，不断加强医美产业经营管理、拓宽发展路径、创新营销模式、提高风险管控水平和业务开拓能力，通过与国际一流医美机构交流对接，全方位引入顶尖医疗管理和技术团队，公司医美产业的经营管理能力、品牌影响力和市场竞争力显著提升，竞争优势进一步凸显，展现了极强的发展潜力和广阔的发展空间。</p> <p>公司房地产业务的稳健发展，对公司调整经营结构、转型升级，奠定了坚实基础，增添了发展后劲。产业转型发展为公司突破增长瓶颈、实现后续长期稳定增长创造了条件。</p> <p>2、公司在年报的结构里还是以地产为主，2020 年的利润出现一定的下滑，公司未来地产业务有没有大概的规划？</p>
----	--

公司 2020 年度实现了净利润 10.38 亿元，其中公司在年报期间，公司做了 3.6 亿元的资产减值处理，其中公司芜湖子公司有一块土地是商业用地，公司在 2021 年的 2 月份做出退地处理。这块退地产生的损失大概 2.7 亿元，按审计的要求损失计提在了 2020 年度，如果去掉退地损失，公司在 2020 年实现了 13 亿元的净利润，同比 2019 年度公司净利润实际上还是保持平稳状态。

公司现有土地储备约 200 万方，主要集中于住宅开发，其中主要土地储备集中在南京江北市场，约为 160 多万平方米，均为优质土地储备。加上一些周边项目，比如无锡、芜湖、吉林、西安，还有上海，公司整体上还有 200 万方的土地储备可开发。

按目前的土地储备及开发进度，公司地产业务未来几年会保持较稳定的状态。

3、公司医美产业的发展情况

在 2016 年，公司与苏宁环球集团共同出资成立 50 亿元规模的医美产业基金，主要用于医美标的的并购等；公司在 2016 年通过医美产业基金（持股 45%）拥有 4 家医美医院，分布在北京、唐山、石家庄、无锡市场；公司于 2017 年完成上海天大医疗美容医院有限公司 90% 股权的收购，天大医院拥有开展“面部骨骼轮廓整形技术”资质的优势资源。

在医美产业发展之路上，公司建立了统一的标准化管理体系，全方位引入顶尖医疗团队为技术支撑，

构建完善高效的顾客体验与循环服务系统，持续强化与提高医美产业的经营管理，不断加强与国际一流医美机构的对接力度，苏亚医美品牌美誉度和市场竞争力不断提升，医美产业健康茁壮成长，公司医美产业发展逐渐步入快车道。

医美产业是公司重点发展产业之一，也是公司重要的战略转型方向。公司将持续加大对医美产业的投入和支持力度，推动医美产业快速发展壮大，全力实现冲刺“亚洲一流”的发展愿景。

一是将依托雄厚产业基石和高效资本运作，择机展开对医美产业链上游的医疗器械、生物制药，中游的医美医院等国内外优质医美资源的并购工作，实现医美产业的大跨步发展，打造全产业链高端合规医美龙头。二是着力搭建标准化医美管理体系，不断完善医美人才保障机制，加大人才培养、引进力度，公司将从管理、服务、流程、品牌等多个维度推进医美产业标准化体系建设，引领国内医美行业“规范化”进程。三是深入探索运用资本市场平台、医美产业基金等整合医美产业资源，持续培育和有效整合旗下优质医美资源，并适时纳入上市公司体系，推动公司不断实现战略多元化和高质量发展，不断推进公司产业结构和盈利能力多元化。

4、公司医美医院的竞争优势？

一是公司对医美产业持之以恒的支持。公司放眼长远，以做事业做产业的心态推动医美产业稳健成

长。公司在房地产业务多年积累的财务管理、信息管理、集团采购等方面管理经验以及积累的客户资源等逐步赋能给医美产业，公司医美产业的整体管理能力和盈利能力得以稳步提升。

二是强化医美产业“医疗本质”的经营理念，严格落实风险管理机制。在医疗安全方面，深化与行业监管部门的合作，积极响应监管要求，防范于未然；加强客户满意度的管理，始终把消费者的需求和满意放到经营管理的第一位。

三是积极学习新知识新技术，通过技术提升和业务创新来提升医院的盈利能力和市场竞争力。积极与医疗美容行业的学术带头人做深度交流，获取行业最新资讯，以保证技术的先进性及技术领先优势。

四是根据医美行业特点，制定了极具吸引力的薪酬体系，医美医院管理骨干和核心技术人才团体保持了相对稳定性。未来，公司计划推出合伙人制的经营模式，通过公司与核心骨干人员的利益共享机制，共同经营、共同成长，助推公司医美产业更快更好的发展。

5、公司医美产业拓展的计划

未来公司将从多个维度推动医美产业的发展，一是在原有医美医院的基础上，开设医院管辖的门诊等分支机构，通过市场下沉进一步提升市场占有率和竞争力；二是通过内生式和外延式的发展途径，在其他地市开设新的医美医院，不断壮大产业规模和产业实

力；三是寻找医美产业上游标的，如生物医药、医疗器械等资产，实现公司医美产业全产业链的竞争优势。

6、公司收购医美标的选取上有没有一些量化的标准，比如说收入的体量，盈利能力，包括区域的特点？

目前，公司的医美医院基本上在一线和二线城市。下一步公司的医美并购区域不会在意是否是一线二线城市，重点是找到优质的标的。

医美产业市场非常的庞大，医美的各个机构经营情况参差不齐，在传统的医美行业里，各种财务数据和经营标准并不是特别清晰。所以寻找医美标的，地域并不是特别的重要，但是医美标的经营的合规化、盈利能力、市场竞争力等是考虑的重点。

另外，公司还看重医美标的的管理团队。因为下一步的市场竞争不但只是市场上医美业务的竞争，更多是人才的竞争。一个好的机构团队，一个好的企业文化，会形成一个好的经营状态的延续和提升。

7、对于医美资产的并购，可能需要比较多一些的资金，请问资金的范围是多少？

对于医美标的的并购，公司的实力还是很雄厚的，尤其在现金流上，可以看到公司的负债率在同行业企业的排名是非常低的，公司资金量非常充裕，2020年度公司实现了10.38亿元的净利润，累计合并可供股东分配的利润为44.85亿元。

	<p>在 2016 年，公司和集团公司合资成立的医美产业基金，基金注册资本 50 亿元的规模。目前，医美基金仅完成四家医美医院的并购。</p> <p>未来医美标的的并购上，无论是公司的资金实力，还是集团公司的资金支持，完全能够满足资产并购的资金需求。</p>
附件清单	
日期	2021 年 4 月 30 日