

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：2021-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 战略发布会
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：陈慎、孙丹阳、林正衡、岳梅梅、梅昕； 华泰紫金：陈凯；富国基金：金山、毛联永；中银基金：郭毅；人寿资产：朱双靖；中信建投：竺劲、尹欢科；华安证券：王洪岩；民生证券：顾熹闽；恒识投资：刘文可
时间	2021年5月21日
地点	南京苏宁环球大酒店
上市公司接待人员姓名	公司董事长：张桂平 财务负责人：王伟 董事会秘书：梁永振 北京苏亚医院总经理：薛莉莎 证券事务代表：李蕾
投资者关系活动主要内容介绍	2021年5月21日下午，投资者通过现场交流的方式，与公司管理层进行沟通交流，内容如下：  <b>一、公司整体情况</b>

公司主营业务为房地产开发。公司在做大做强房地产的同时积极开拓产业转型发展道路。公司 2020 年度实现营收 42.87 亿元，净利润 10.38 亿元，净利润率 24.21%，在同行业保持较强优势。2021 年第一季度公司营收 7.90 亿元，净利润 2.72 亿元，营收和净利润均保持稳健增长。

2016 年公司进入医美行业，相继落地了一些医美项目，与集团公司共同设立 50 亿元规模的产业基金。通过医美产业基金并购了四家医美医院，分布在北京、唐山、无锡和石家庄。2017 年公司收购上海天大医院。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。

公司将继续坚持“稳中求进”的经营策略，实现地产业务持续稳健发展，确保主营业务较强盈利水平。同时，以更大的支持力度、更多的资金投入、更强的信心决心，全力推进医美产业发展壮大，打造公司新的产业增长极。未来，随着公司医美产业的不断壮大，公司将成为医美产业为主营业务的上市公司。

## 二、公司未来用于投资并购的资金来源

资金层面，公司主业房地产，近几年每年实现净利润在十个亿以上，公司拥有优质的土地储备，预期未来公司在房地产业务方面仍能够提供稳定的利润和资金支持。根据公司 2020 年年报，公司合并可分配利润还有 44.85 亿元，并且，公司与集团公司合资成立的产业基金规模为 50 亿元，产业基金也有非常大的投资能力。未来公司在房地产方面没有大的投资计划，未来实现的利润都可以用来产业投资，公司未来可动用的投资资金将有百亿元以上的规模，可以完全覆盖医美投资资金需求。

## 三、公司医美产业的并购情况

公司目前成立了跨职能部门的并购团队，还在不断充实行业、财务、法务专家。

公司并购团队特点在于“内外结合、业财结合、定位高端”。既有前台熟悉业务的人员，业务侧的投研和项目分析判断人员，全部具有丰富的行业经验。

公司对于并购标的会进行详细尽调，通过多种方式方法，了解并购标的的真实情况。

## 四、公司旗下的五家医院情况

目前，上海天大医院属于公司的控股公司，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，有四级手术的资质，在行业内是最高级别；另外四家医美医院在产业基金旗下（公司占股45%）。

五家医院都是医疗美容医院资质，面积在3-6千平方米。业务涉及整形、注射、皮肤等。轻医美占比大概为40%-50%，外科20%-30%，皮肤科25%-30%。营销方法主要是老带新，同时也采用直播等新媒体方式。医美行业比拼的是技术、管理、服务等。公司医美医院经过多年的锻炼和提高，在区域市场具备较强的竞争力和品牌美誉度。

### **五、公司与医美产业基金的定位**

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。

未来优质的医美标的公司将直接并入上市公司；具有较好增长潜力仍需进一步培育的医美标的由医美基金进行收购，待培育成熟后再并入上市公司。

### **六、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。

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>七、如何引入职业经理</b></p> <p>医院总经理必须敬畏行业，对于上下游有充分的了解，有好的职业操守。行业推荐非常重要，公司引进的高层经理都是以推荐为主。公司自身的优势，这是吸引职业经理人的重要砝码之一。</p>
附件清单	
日期	2021年5月24日