

证券代码：002314

证券简称：南山控股

深圳市新南山控股（集团）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-011

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	西南证券 刘洋 华夏久盈资产管理 田玉民 国泰君安证券 黄行辉 上海尚近投资管理 赵俊 国金基金 聂武鹏 华创证券 吴一凡、黄文鹤、王彬鹏
时间	2022 年 3 月 24 日
地点	公司第二会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 蒋俊雅 证券事务部副总经理、证券事务代表 刘逊 投资者关系经理 戴晶
投资者关系活动主要内容介绍	1. 根据戴德梁行数据，截至 2021 年 6 月末，宝湾物流市占率大约为 7%，名列第三。请问宝湾物流市占率提升原因和对未来情况的预测？ 答：随着居民生活水平的不断提高及扩大内需的政策支持，仓储物流行业市场进入繁荣期，宝湾物流抓住市场机会，近几年业务规模也有较明显的扩张，形成了较为完善的网络布局，持有资产规模位居国内行业前列。 从整体来看中国现代物流设施的供给仍落后于日益增长的需求，人均存量依然明显低于发达国家，长期看中国物流行业的发展还有长足空间，随着消费升级，中国物流企业仍然拥有重大的发展机遇。宝湾物流继续设定合理的投资节奏和速度，进一步完善网络布局，积极探索新的业务增长点，优化创新商业模式，加强商务创新和运营提升，建立多元、健康的物流生态圈。

2. 请问宝湾物流主要集中在哪些区域和采取何种建设标准？是否考虑增加冷链设施？

答：宝湾物流已形成完整的项目选址逻辑，并不断完善优质项目的评判标准，主要以沿江、沿海进行“T型”网络布局，并结合国家“一带一路”发展战略，推进全国战略布局。未来，宝湾将继续重点聚焦环京、长三角、粤港澳大湾区等核心区域，确保“拿最合适、最有价值的资产”。宝湾物流专注于高标仓的投资运营，已根据客户需求在部分园区进行冷链仓改造和定制建设冷库。

3. 请问宝湾物流的客户结构分类？

答：宝湾物流行业客户结构中，第三方物流客户占比约 45%，商贸零售约 20%，其他为快递快运、电商及制造业客户等。

4. 请问宝湾物流仓储面积发展有没有数字目标？

答：宝湾物流在 2021 年达成了 500 万平米目标，同时通过商业模式创新，提高经营效率和竞争力，实现新时代高质量发展。未来，宝湾物流将依托园区运营能力和服务品质采取更加多元的手段继续深耕物流仓储市场，保持一定的发展速度，不断扩大资产管理规模，提升资产管理能力，从而更好地服务于行业和市场。

5. 请问宝湾物流净利率近几年表现不佳的原因？

答：宝湾物流收入和现金流入随着运营面积的增加，同比例增加。仓储物流业务 2020 年综合毛利率在 53%以上，维持在较高水平，随着营业收入的增长，EBITDA 会同步上升。但是物流园区作为投资性房地产按照成本法计价，受固定资产折旧、土地等无形资产摊销以及财务费用等因素影响，加之近几年园区投资建设面积较大，而园区从拿地建设到成熟运营尚需要四年左右时间，因此财务表现上租金收入带来的净利润增长有限。

随着宝湾物流商业模式创新，逐步建立“募投管退”的资产管理能力，打造业务滚动发展的资本闭环，公司相信宝湾物流的资产效益将会持续提升，公司的投资价值也将得以进一步体现。

6. 请问宝湾物流的收入构成？仓储物流园区投入多久能达到成熟阶段？

	答：宝湾物流收入主要来自仓储租金收入、为仓储客户提供增值服务收入以及办公租赁、管理费收入等，其中租金收入占比接近80%。物流园区从拿地到投入运营通常需要 1-2 年，建成后达到成熟运营大概需要 2-3 年。 7. 宝湾物流是否为园区客户库提供库内操作？目前该业务占比情况？ 答：宝湾物流根据客户需求，围绕全国仓储网络积极开展供应链增值业务，已成立专业智慧供应链公司，以自动化智能仓配中心运营为核心，利用信息系统打通宝湾旗下高端物流仓储资源与全渠道平台及运输快递企业之间的数据连接，为电商企业、各类传统品牌商及制造企业客户提供第三方仓配一体化服务。目前增值业务体量总体占比较小，收入约占 12%，尚处于培育阶段。 8. 请问宝湾物流相较于友商的主要优势有哪些？ 答：宝湾物流的优势体现在投资、建设、运营和服务四个方面。宝湾物流凭借核心优势，能获取较为优质的园区资源，形成完整的服务链，最大化实现入驻客户的价值；通过对客户需求的敏锐感知、高标准的仓库设计建造、标准规范化的园区运作、不断升级的信息和物联网系统应用，以及对客户需求的随时响应，增加了客户粘性，提升了客户体验。 9.公司对于公募 REITs 的看法？是否已进行可行性研究？ 答：公司持续关注公募 REITs 等政策带来的业务发展机会，宝湾物流仓储物流园区资产质量较高，能产生稳定现金流，基本满足公募 REITs 底层资产的要求。公司已初步完成资产摸排，会根据宏观环境、市场变化和资产情况等综合考量资产退出通道，有序进行资源盘活和调配，提升资产效益，打造业务滚动发展的资本闭环和可持续发展模式。 10. 请问公司可开展分布式光伏的屋顶资源具体数量有多少？ 答：截至 2021 年 6 月底，公司运营、管理和规划在建的仓储物流园区面积共 760 万平方米，规划在建、待建及运营产业园区面积约 162 万平方米。以物流园区为例，高标仓建设标准较高，屋顶面结构和承重情况较好，综合考虑园区所在地区光照条件等客观因素，能
--	---

	够加装分布式光伏电站的面积大约在园区运营总体面积的六到七成。 11. 公司预计未来屋顶光伏发电装机容量有多少？ 答：根据行业经验，每平方米可在地面和平面水泥屋顶安装 100 瓦左右的组件。未来的铺设面积会根据实践后的运营效果，在保证盈利的基础上，逐步拓展分布式光伏电站建设。 12. 请问公司分布式光伏业务的推进计划？是否都会通过中国核能科技进行建设？ 答：公司目前尚未实际开展该业务，拟通过参与中国核能科技定向增发逐步推动该项业务的发展，目前尚待对方取得国资委批准。对于新业务的拓展，公司一贯稳中求进，未来实践也会先在部分园区试点，及时总结试点项目的先进经验和有效做法，对项目运营有较深入了解后再行拓展。中国核能科技具备技术能力和专项资质等，并拥有成熟团队，公司优先考虑通过中国核能科技开展光伏建设。 13. 请问公司未来分布式光伏业务的收入模式？ 答：收入模式会根据未来可能的业务合作模式确定，包括出租屋面，成立合资公司共同实施或公司主导、委托 EPC 企业施工等多种方式。公司会优先考虑耗电量较高的园区，同时会充分考虑园区所在地区光照条件、用电及上网电价、屋顶承重能力以及改造成本等因素，以公司利益最大化为核心，选择适宜的合作模式开展业务。 14. 公司对分布式光伏业务的定位是否会上升为主业？ 答：以公司现有运营园区面积为基础测算，相较于公司目前整体的收入利润体量，分布式光伏业务带来的收入利润占比有限，暂时定位为培育型业务。公司在现有主业资源基础上增加分布式光伏建设，既响应国家政策，也有益于为客户提供能源供应保障，在增强客户粘性同时增加业务收入，提升资产价值。 15. 请问公司房地产开发业务的发展规划？ 答：房地产开发业务是公司的支撑性业务，是公司收入和利润的重要来源。公司将保持现有地产业务发展规模，更加注重拓展优质土地项目以及提升内部管理效能，持续提升核心竞争力。
--	---

	16. 雄韬股份发布公告与中国南山开发（集团）股份有限公司签署战略合作协议，围绕氢能产业链，探索在氢气制储运加以及利用方面的合作，请问公司对氢能业务的看法？ 答：中国南山集团系公司控股股东，与上市公司经营管理保持独立性，公司目前不涉及氢能相关业务。 此次调研活动于当天分批次进行，为帮助投资者更好地了解公司业务经营情况，公司对投资者关注并提问的问题进行汇总整理。交流活动中，公司相关人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 3 月 24 日